

www.ibtesamh.com/vb
من أنت ؟
الكتاب الكبير
لاختبارات الشخصية
كتبه: د. سلفاتوري. ديداتو
مجلة الابتسامة
FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة
٩٠ اختبارًا سهلاً
تكشف عن شخصيتك الحقيقية
مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

حصريات مجلة الابتسامة
* شهر أكتوبر 2016 *

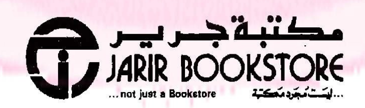
www.ibtesamh.com

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

الكتاب الكبير لاختبارات الشخصية

٩٠ اختبارًا سهلاً تكشف عن شخصيتك الحقيقية

كتبه: د. سلفاتوري. ديداتو





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة

الطبعة الأولى ٢٠١٤

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

THE Big Book OF Personality Tests

90 EASY-TO-SCORE QUIZZES
THAT REVEAL THE REAL YOU

SALVATORE V. DIDATO, PH.D.



المحتويات

مقدمة

مرحبًا بك في كتابك للاختبارات الشخصية! مع وجود ما يقرب من ٣,٠٠٠ اختبار للشخصية يتم استخدامها اليوم، فنحن بالتأكيد أكثر الكائنات تحليلًا. نحن أيضًا ضمن الأكثر إدراكًا للذات. ونحن لا نسأم أبدًا من وضع قدراتنا تحت الاختبار، سواء في لعبة بسيطة مثل البوكر أو في المعرفة العامة لكل موضوع يمكن تخيله بدءًا من حياة الحيوان إلى الأبراج.

وأكثر الموضوعات التي تشد انتباهنا بالكامل هو أنفسنا. فأي شيء يلقي الضوء على الغموض الساحر لعواطفنا يثير اهتمامنا، مثلاً لماذا نشعر ونتصرف بالطريقة التي نتصرف بها، أو لماذا نفعل ما لا يجب علينا فعله ولا نفعل ما يجب علينا فعله. نحن نستمتع بمعرفة الأشياء التي تتحكم بنا وتحركنا.

ورغم أن حكم القدماء كانت تقول: "اعرف نفسك" ففي هذا المجتمع المحموم -سطحي التفكير، بملهياته الكثيرة عن النفس الداخلية- تكون معرفة الذات هي واحدة من أصعب المهام التي يمكننا تحقيقها. ومع ذلك، لم يقل بحثنا ولو بصورة خفيفة. فنحن مستعدون دائمًا لمقارنة أنفسنا بالآخرين، ونتلهف دائمًا لسرقة نظرة خاطفة لشخصيتنا الحقيقية، ولماذا نشعر ونتصرف مثلما نفعل، والأكثر أهمية، ما قد نصبح عليه إذا واتتنا الفرصة.

الاختبارات معروفة دائمًا بأنها نقاط بداية جيدة في التجمعات والاحتفالات. فبإمكانها أن تحفز المناقشة على مائدة العشاء، وفي النزهات، وفي التجمعات على الشاطئ، أو في غيرها من الحفلات. إنها قادرة على إثارة الدهشة حول بعض النقاط المثيرة للجدل أو تحطيم الأفكار الراسخة التي حافظنا عليها طوال حياتنا.

كيف تستفيد من هذا الكتاب لأقصى درجة

عند تصميم هذا الكتاب، شعرت أن الاختبارات ستكون طريقة مثيرة للاهتمام ومسلية لنقل أفكار علم النفس البشري على نطاق واسع. فالاختبارات تعتمد على الأبحاث، والاستطلاعات، والتجارب السريرية التي قامت بها أفضل العقول في مجال علم الاجتماع، وعلم النفس، والطب النفسي.

وعلى الرغم من أن كل شيء قابل للتفسير وأن هذه الاختبارات بالتالي ليست مؤكدة ولا تمثل الكلمة الأخيرة، إلا إنني واثق من أنها تتمتع بمصداقية علمية أكثر من الاختبارات العادية التي تظهر في الصحف الشعبية اليومية. في الواقع، هناك الكثير من الأسئلة في هذا الكتاب قد تكون نفس الأسئلة التي سيسألها عالم النفس المتخصص أثناء التقييم. على سبيل المثال، بعض النقاط التالية ستكون محورية لأي محلل نفسي:

- ✓ هل توافق على أنه يجب إخبار الطفل مقدمًا عن العقاب إذا خرج عن القواعد؟ (انظر "هل أنت والد مثالي" في صفحة ٦٦)
- ✓ هل تحب أن يتم تنويمك مغناطيسيًا؟ (انظر "هل بداخلك عبقري مبدع لم يُكتشف بعد؟" في صفحة ١٥٢)
- ✓ هل تجد صعوبة في تقبل المجاملات عن إنجازاتك؟ (انظر "هل تخشى النجاح" صفحة ١٣٨)

- ✓ هل تحب المراهنة في مباريات كرة القدم، أو اليانصيب، أو السباقات، أو تحب أن تلعب ألعاب الحظ؟ (انظر "إلى أي مدى أنت طموح؟" صفحة ١٠٢)
- ✓ هل تعتقد أنه لا بأس من كذب كذبة بيضاء من أجل تجنب المشاحنات؟ (انظر "هل أنت محتال متنكر؟" صفحة ٨٠)
- ✓ هل أنت قادر على تقبل المجاملات دون أن تشعر بعدم الارتياح؟ انظر ("ما مستوى تقديرك لذاتك؟" صفحة ١٨٤)
- ✓ هل تشترك كثيرًا في أنشطة "ممنوعة"، أو تتمنى لو أنك فعلت؟ (انظر "هل يمكن أن تخالف القانون؟" صفحة ٨٦)

جرب الاختبارات من أجل المرح

لكي تتحقق من صحة نتيجة الاختبارات، حاول أن تقيِّم نفسك في السمة التي يتم اختبارها قبل أن تبدأ. لمزيد من الإثارة، اطلب من صديق أن ينضم إليك في تقييمك لذاتك، ثم قارن الإجابات. لكن من فضلك كن منتبهًا أنه إذا لم ترضَ بنتيجتك، فهذا يعني أنك إما حرَّفت في إجاباتك (بقصد أو دون قصد) أو أنك لا تمتلك نظرة دقيقة عن نفسك. إذا حدث ذلك، فراجع إجاباتك. إن التفكير في أنك أجبت بطريقة مختلفة غالبًا ما يمنحك رؤى ستساعدك في تحديد إجاباتك في المرة القادمة.

كن صادقًا مع نفسك

هل سيفتح هذا الكتاب حقًا نافذة على ذاتك الحقيقية؟ يعتمد هذا عليك أنت. لكي تستفيد بأقصى درجة من الاختبار، لا تغش في إجاباتك. لا يوجد شخص آخر يراقبك أو يقف فوق رأسك ليرى إجاباتك. لذلك كن صريحًا. عادة من الأفضل أن تجيب دون الكثير من التفكير. وبالرغم من الإغراء، حاول ألا تنقص من نقاط ضعفك أو تزيد من نقاط قوتك. إذا كنت صادقًا ودقيقًا في إجاباتك، فستحصل على صورة واقعية تمامًا لنفسك كما أنت في الحقيقة.

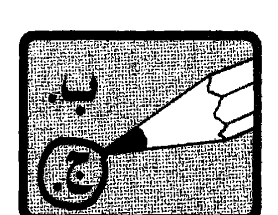
استمتع بالاختبارات!

د. سلفاتور في ديداتو

إلى أي مدى أنت جريء؟

على الرغم من أن بعض الأشخاص قد لا يكونون متهورين بالمعني الدقيق للكلمة، إلا أنهم يستمتعون بالصورة العامة المرتبطة بكونهم مغامرين. عندما نفكر في تلك النماذج، يخطر ببالنا شخصيات معينة، مثل ماريو أندريتي، سائق سيارات السباق؛ والسير ريتشارد برانسون، الرئيس التنفيذي لمجموعة فيرجين وراكب المناطيد؛ وروبي نيفل، سائق الدراجات النارية المغامر. وتُظهر الدراسات أن الأشخاص الجريئين غالبًا يتمتعون بثقة أعلى في النفس ومستويات مرتفعة في حاصل الذكاء أكثر من الأشخاص الأكثر ترددًا. لكن هذا مجرد جزء من الصورة.

في معهد الطب النفسي بجامعة لندن، أجرى إتش جاي آيسنك واس جي آيسنك أبحاث شاملة عن الأشخاص المغامرين. وفي العينة المكونة من ١٢٠٠ شخص وجدوا أن الأشخاص الجريئين بتهور يكونون أكثر انفتاحًا واندفاعًا في المتوسط، ولكن على عكس المعتقد الشائع، فإن مجازفاتهم ليست بالضرورة علامة على شخصية عصابية. استنتج علماء النفس أن حوالي نصف إلى ثلثي قدراتنا على فعل الأمور الجريئة هي على الأرجح موروثة.



اختبار

إلى أي مدى تُشبه أندريتي أو نيفل؟ الاختبار التالي يدرج نقاطًا مشابهة لما قدمه العالمان آيسنك. أجب بـ "صح" أو "خطأ" عن البنود التالية لتحدد مدى جرأتك.

١. عندما أقوم بالتسوق، عادة أتمسَّك بالماركات التي أعرفها.
صح **خطأ**

٢. أشعر بالانزعاج عندما ينزعج أحد أصدقائي.
صح **خطأ**

٣. الأشخاص التعساء الذين يشعرون بالأسف على أنفسهم يثيرون غضبي.
صح **خطأ**

٤. من السخيف أن يصرخ الناس من السعادة.
صح **خطأ**

٥. العديد من محبي الحيوانات منشغلون أكثر مما يجب براحة ومشاعر الحيوانات.
صح **خطأ**

٦. أشعر بتحسن بعد تناول بعض المشروبات.
صح **خطأ**

٧. سأشعر على الأرجح بتعاطف مع الشخص الغريب في المجموعة.
صح **خطأ**

٨. إظهار المشاعر علانية يزعجني بعض الشيء.
صح **خطأ**

٩. أفضِّل الوظيفة التي تتطلب السفر والتغيير، على الوظيفة التي تُبقيني في المنزل لفترات طويلة.
صح **خطأ**

١٠. أدخر المال بشكل منتظم.
صح **خطأ**

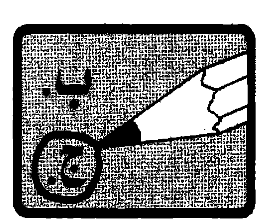
هل مزاجك يتحكم فيك؟

قبل أن تواصل القراءة، ارسم دائرة حول ما تعتقد أنه يصف مزاجك الحالي بدقة:

مكتئب   محايد   سعيد

يمر جميع الناس بحالات تقلب المزاج. لقد وجدت دكتور جوان أوليفر، في دراسات في جامعة سانت لويس، أن من ٧ إلى ١٠ من كل ١٠٠ طالب جامعي يعانون من نوبات اكتئاب كبيرة. هذا الاكتشاف متوافق أيضًا مع الاكتشافات الأخرى في كليات مختلفة.

إننا حقًا لا نعرف ما الذي يتسبب في تقلبات المزاج. يعتقد بعض الخبراء أن السبب هرموني ولا يتعلق بما يحيط بنا. لكن القول بأننا ضحايا لغددنا هو تجاهل للمحيط الاجتماعي الذي نعيش فيه. في أغلب الأحيان، يكون الأشخاص المحيطون بنا هم من يؤثرون في مزاجنا، ويكون الأشخاص المهتمون بنا هم من يعيدوننا إلى حالة التوازن.



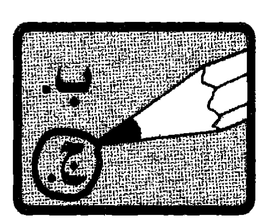
اختبار

هل يمكنك أن تتعرف على حالتك المزاجية في أية لحظة؟ جرِّب هذا الاختبار القائم على بحث بروفيسور أوليفر. ارسم دائرة حول الكلمات التي تصف مشاعرك الآن، ثم واصل القراءة لتعرف كيف تحسب نقاطك وتتعرف على الشرح.

عمود ١	عمود ٢	عمود ٣	عمود ٤
خفيف الظل	جيد	مجنون	محبط
هادئ	على القمة	قديم	معذب
مليء بالحيوية	محظوظ	متعب	غير محظوظ
ودود	متماسك	قلق	غاضب
راضٍ	جذاب	متواضع	مستاء
سعيد	آمن	كئيب	مثبط
مستقر	مستمتع	ضعيف	مذنب
مستريح	شجاع	تائه	منزعج
مسالم	متفائل	خجول	منطوي
قوي	قابل للتكيف	حساس	متوتر
واثق	خالي البال	ناقد	قابل للتشتت
مرح	كفء	بليد	مهمل

إلى أي مدى تعرف نفسك؟

الاختبار التالي مرتبط بالتوجهات الشخصية والعادات السلوكية. سيزودك هذا الاختبار بفهم جيد لذاتك، ولكن مع فارق مهم، بحسب رؤيتك للغرض من الاختبار. وحتى لا نكشف غرض الاختبار قبل الأوان، انتقل للاختبار الآن، وستجد بعده التوضيح المطلوب.



اختبار

أجب عن النقاط التالية بـ"صح" أو "خطأ". لا تمعن النظر طويلًا في الأسئلة وأجب بما يخطر ببالك أولًا.

١. إذا كان هذا يخدم أغراضي، سأحاول الاحتيال على البواب أو الحارس للمرور.
صح خطأ

٢. لا أدخل في وسط طابور انتظار أبدًا.
صح خطأ

٣. إذا استطعت أن أتسلل إلى صالة السينما دون أن يلحظ أحد، فسأفعل هذا على الأرجح.
صح خطأ

٤. أحاول أحيانًا أن آخذ بثأري ممن أهانوني.
صح خطأ

٥. إذا لم يحاسبني النادل على شيء ما، فأنا على الأرجح لن أخبره بذلك.
صح خطأ

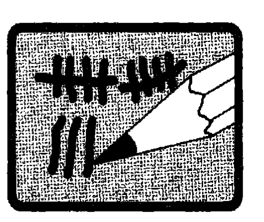
٦. لا أفكر مجرد التفكير في أن يتحمل أحد اللوم على ما اقترفته من أخطاء.
صح خطأ

٧. إذا كنت جاهلًا بأمر ما، فسأعترف بذلك.
صح خطأ

٨. أحاول أن أكون صادقًا في كل موقف.
صح خطأ

٩. لا أعتقد حقًا أنني منحاز مثل أي شخص عادي.
صح خطأ

١٠. آدابي عند تناول الطعام في المنزل جيدة مثل آدابي عند تناول الطعام في المطعم.
صح خطأ



حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة لكل إجابة تتفق مع التالي. كلما كانت نتيجتك مرتفعة، فهذا يعني أنك تميل إلى تقديم نفسك كشخص مرغوب اجتماعيًا (في الاختبارات على الأقل).

١. خطأ ٢. صح ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. صح ٧. صح ٨. صح ٩. صح ١٠. صح

هل أنت منفتح على الناس أم انطوائي؟

ما الذي يجعل الناس يصعدون على المسرح عندما يُطلب صعود بعض المتطوعين من الجمهور؟ الاحتمالات هي أنهم أشخاص منفتحون، ويتمتعون بعمل الأشياء مع الآخرين ومن أجلهم.

قديمًا في عام ١٩٢١، كان المحلل النفسي السويسري كارل جونج أول من صاغ مصطلحات الانطواء والانبساط. لقد ساد مفهوم أن كل الناس يمكن تقسيمهم إلى هذين النوعين لعدة قرون، لكن جونج قام بعمل أكبر دراسة وكتابة موسعة لهذا الموضوع. لقد أكد على أننا نولد بـ "توجهين فطريين"، واحد منهم يركز على أنفسنا داخليًا والآخر يركز خارجيًا على الآخرين.

لقد شعر جونج أن هذين التوجهين موجودان لدى جميع الأشخاص. لكن اتجاهًا منهم يسيطر بينما الآخر يبقى مغمورًا في أعماق اللاوعي، باذلًا قوة عكسية قد تظهر في الأحلام والتخيلات. وهكذا، وفقًا لجونج كل شخص منفتح خارجيًا يكون منطويًا داخليًا، والعكس صحيح.

وفي حين أن المنفتحين يحتاجون إلى جرعات مكثفة من التحفيز الاجتماعي ويكونون أقل اهتمامًا بتجاربهم الداخلية، مثل المشاعر والتخيلات والأفكار، يكون المنطوون على النقيض تمامًا.

لا يتميز أحد التوجهين على الآخر بكونه أكثر صحية، على الرغم من أن بعض الثقافات قد تشجع أحدهما على الآخر. يكون المنطوون ضمن أفضل الباحثين، والعلماء، والكتاب في العالم بينما المنفتحون يتفوقون كمديري أعمال، ومعلمين، ومندوبي مبيعات.

اختبار

إذا كنت تتساءل أين موقعك في مقياس الانطواء -الانبساط، قد يمدك الاختبار التالي ببعض الدلائل.

١. أنا مستمع أكثر من كوني متحدثًا.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

٢. بالمقارنة مع الآخرين، يجد الناس صعوبة في التعرف عليّ.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

٣. أجد صعوبة أو أشعر ببعض الإزعاج عند إجراء المحادثات الجانبية البسيطة.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

٤. أنا شخص كثير القلق.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

٥. لا أرغب في أن أكون مسئولًا عن مجموعة كبيرة.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

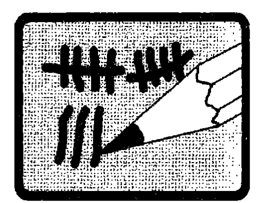
٦. سأشعر بالخجل الشديد إذا أشار أحدهم إلى بقعة كبيرة على ملابسي أمام الآخرين.
أ. صحيح جدًا **ب.** صحيح إلى حد كبير
ج. صحيح جزئيًا **د.** ليس صحيحًا

٧. لدي ميول للاستغراق في أحلام اليقظة.
أ. صحيح جدًا ب. صحيح *إلى* حد كبير
ج. صحيح جزئيًا د. *ليس صحيحًا*

٨. عندما يراقبني الغرباء وأنا أفعل شيئًا ما يُشعرني ذلك بعدم الراحة.
أ. صحيح جدًا ب. صحيح *إلى* حد كبير
ج. صحيح جزئيًا د. *ليس صحيحًا*

٩. أحتاج إلى وقت طويل للتخلص من الشعور بالإحراج.
أ. صحيح جدًا ب. صحيح *إلى* حد كبير
ج. صحيح جزئيًا د. *ليس صحيحًا*

١٠. سأشعر بالإحراج إذا تعثرت أمام الناس.
أ. صحيح جدًا ب. صحيح *إلى* حد كبير
ج. صحيح جزئيًا د. *ليس صحيحًا*



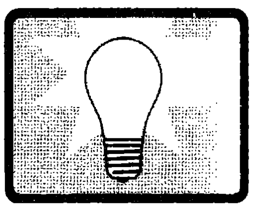
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، و ٣ نقاط عن كل (ج)، و ٤ نقاط عن كل (د).

مجموع ٢٩-٤٠ نقطة: أنت منفتح جدًا، وتستمتع بتواجدك حول الناس وتفاعلك معهم. على الرغم من ذلك قد ترغب في أن تحترس من التصرف بشكل شديد العفوية في بعض المواقف حيث يكون من الأفضل إبقاء جانبك الاجتماعي تحت السيطرة.

مجموع ٢١-٢٨ نقطة: أنت تقع في مكان ما بين طرفي الانطواء والانفتاح، مثلما هو حال معظم الناس. فأنت تحب أن تشارك في التجمعات الاجتماعية ولكنك أيضًا تستمتع بقضاء بعض الوقت بمفردك.

مجموع ١٠-٢٠ نقطة: أنت تميل لأن تكون في الجانب الانطوائي. تستطيع التعامل مع الناس عند الضرورة لكنك تفضل البقاء بمفردك معظم الوقت. أنت لا تعتمد على الآخرين بشكل كبير لكي تحسن مزاجك، لكن عوضًا عن ذلك تعتمد على حياتك الفكرية الداخلية للحصول على الإلهام.



الشرح

يميل المجتمع الغربي إلى تشجيع السلوك المتسم بالانفتاحية. نحن نقر الأطفال غير المتحفظين والحازمين اجتماعيًا ونستنكر غياب هذه السمات فيهم. رغم ذلك، في بعض المجتمعات غير الغربية، يكون الانطواء سلوكًا شخصيًا أكثر قبولًا.

استنتج البروفيسور هانس آيسنك، خلال عمله في مستشفى Maudsley في لندن، أن الصراع بين الانطواء والانفتاح يتم شرحه من الناحية البيولوجية بطريقة أفضل من الناحية الثقافية. فهو يعتقد أن الانطوائيين لديهم جهاز عصبي أكثر حساسية من المنفتحين، مما يدفعهم للانسحاب لكي يمنعوا عقولهم من التعرض للتأثيرات الشديدة. يميل الانطوائيون لاتباع ميولهم العقلية الخاصة وليس الميل الشديد لآراء الآخرين. أما المنفتحون، على الجانب الآخر، فيتطلبون الكثير من التحفيز، ويبحثون بفعالية عن الآخرين الذين يتمتعون بآراء وأفكار مؤثرة.

وعلى الرغم من نزعة الإنسان الطبيعية تجاه أحد الطرفين، فبإمكانه التبديل بين السلوكين، حسب الموقف. على سبيل المثال، عندما يذهب الشخص المنطوي عمومًا إلى حفلة ما قد يصبح أكثر تحررًا، وتحدثًا، وتجاوبًا إذا كان يعرف الضيوف الآخرين. لكن إذا لم يكن يعرف أحدًا إلا المضيفين -المشغولين باستقبال الضيوف- فلن يظهر جانبه الاجتماعي بسهولة.

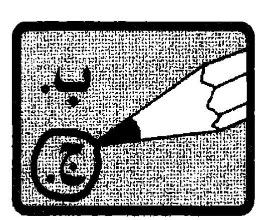
في حين أن كل من هذه النماذج لها صفات إيجابية، إلا أن التطرف في كل نموذج قد يسبب مشاكل في بعض المواقف. الشخص شديد الانفتاح يحتاج إلى الاتصال والتقييم من الآخرين، ويشعر بعدم الراحة عند العمل أو المذاكرة بمفرده في هدوء. إنه يتوق لأن يكون بالقرب من الآخرين. الشخص شديد الانطواء يسعى إلى العزلة ويشعر بالتوتر عند التعامل مع الآخرين حتى في المواقف غير الرسمية. وكما هو الحال دائمًا، الاعتدال هو الحل.

هل تقاوم أم تهرب: إلى أي مدى تميل إلى المواجهة؟

في العصر الحجري، كانت الخلافات تُحل بواسطة الهراوات. وعندما زادت قدرتنا اللغوية، تعلمنا أن النزاعات يُمكن حلها عن الطريق النقاش، وهذا الإدراك أدى إلى ظهور الجدال. إن القدرة على صياغة وإدارة الجدال كامنة بداخلنا جميعًا، لكن يبدو أن بعضنا قد اختار أن يدرب هذه العضلة أكثر من الآخرين.

إنه لمشهد مألوف أن تواجه شخصًا شديد العدوانية يجادلك على ما يبدو دون الكثير من الاستفزاز. إنه من النوع التنافسي سريع الغضب الذي يتمتع بمهارات نقاش قوية ومصقولة جيدًا، والذي يثير الجدل بسهولة من أجل التنفيس عن إحباطه. بعد أن تتورط معه في جدال، قد تتعجب كيف استطاع هذا الوغد أن يتلاعب بك ويُقحمك فيه.

لكن لنفترض أن الدخول في الجدال لم يكن بسبب هذا الشخص فقط! ماذا لو كان هناك بعض التصعيد من جانبك جعلك تنزلق في هذا الشجار؟ السؤال هو، إلى أي مدى يمكن أن تنخرط بسرعة في شجار ما؟ إذا واجهت سيناريو يشير إلى جدال مقبل، هل ستميل للدخول في المعركة، أم ستتجنبها بمهارة؟



اختبار

هذا الاختبار يقيس سرعة التأثر بالمواجهات. إنه قائم على بحث قام به طبيبا علم النفس دي إيه إنفانت، وإيه إس رانسر في جامعة كنت ستيت في أوهايو. أجب بـ"صح" أو "خطأ" عن النقاط التالية لتحدد كم أنت متلهف للاشتراك في الشجار.

١. الجدال بهدوء حول الأمور المثيرة للجدل يجعل منطق الشخص أكثر وضوحًا.

صح خطأ

٢. عندما أجادل أكون عادة مهتمًا إن كان غريمي سيظن بأنني متمسك بأفكاري أكثر من اللازم.

صح خطأ

٣. أشعر بشيء من الطاقة والحماس عندما أواجه شخصًا ما.

صح خطأ

٤. أشعر بالانزعاج من الجدال.

صح خطأ

٥. أستمتع بالمجادلة الجيدة لأضع الأشخاص الواثقين بشدة من أنفسهم في مكانهم الصحيح.
صح **خطأ**

٦. أنا عادة أخسر في المشاجرات أكثر مما أكسب.
صح **خطأ**

٧. أنا أجد الأشخاص الذين يتفقون دائمًا مع الآخرين مملين إلى حد ما.
صح **خطأ**

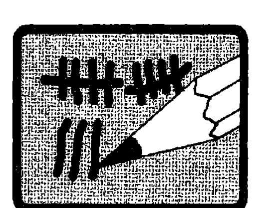
٨. أشعر بالتوتر عند التواجد مع أشخاص مولعين بالجدل.
صح **خطأ**

٩. لا أحترم كثيرًا الشخص الذي لا يحارب من أجل ما يؤمن به.
صح **خطأ**

١٠. عندما يتشاجر الآخرون، غالبًا ما أقوم بدور المصلح.
صح **خطأ**

١١. أشعر بدافع قوي للدفاع عما أراه صحيحًا.
صح **خطأ**

١٢. أفضل التواجد مع الأشخاص الذين لا يختلفون معي.
صح **خطأ**



حساب النقاط

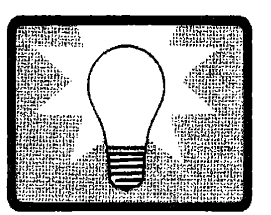
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة لكل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. *خطأ* ٣. صح ٤. *خطأ* ٥. صح ٦. *خطأ* ٧. صح ٨. *خطأ* ٩. صح ١٠. *خطأ* ١١. صح ١٢. *خطأ*

مجموع من ٠-٤ نقطة : أنت كائن محب للسلام والانسجام. في أغلب الأحيان تزعجك مشاعر الآخرين القوية. ربما تقمع مشاعرك الحقيقية كثيرًا، مع ذلك، قد تشعر بأنك أفضل حالًا عند التعبير عن بعضها بين الحين والآخر.

مجموع من ٥-٧ نقطة : أنت معتدل في سرعة تأثرك بالمجادلات. ولا تمانع في بعض الخلافات من حين لآخر، حتى إذا وصلت إلى حد الغضب، لكن في معظم الأحيان فأنت تعرف الوقت المناسب للتراجع وتحمل الأغبياء.

مجموع من ٨-١٢ نقطة : أنت مجادل للغاية، ومتعطش حقيقي لا يترك أية عبارة حادة تمر من دون التحقق منها. التحدي الأكبر بالنسبة إليك قد يظهر عند التعامل مع شخص مقاتل مثلك، لكن الخلاف مع خصم أقل عدوانية يمثل مجموعة أخرى من المجابهات، حيث إنك قد تصيب عزة أنفس الآخرين بكدمات يصعب الشفاء منها. إن تعلم الاستماع والعفو بدلًا من الاندفاع قد يساعدك على تجنب المشاجرات التافهة والأهم من ذلك، إفساد العلاقات.



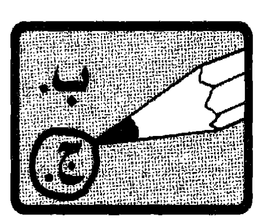
الشرح

تُظهر الأبحاث أن هناك نوعين من المجادلين، أولئك الذين يقتربون من المعركة ("الصقور") وهؤلاء الذين يتجنبوها ("الحمائم"). يجيب الصقور عمومًا بـ"صح" على الأسئلة ذات الأرقام الفردية في هذا الاختبار، أما الحمائم فعادة يجاوبون بـ"صح" على الأسئلة ذات الأرقام الزوجية.

هل تعبِّر عن غضبك بشكل بنَّاء؟

في كثير من الحضارات، لا يُعتبر الغضب والعدوان من القوى الإيجابية في العلاقات الإنسانية. لكن مهما كانت ثقافة الإنسان، يجب عليه أن يتعلم توجيه غضبه بشكل بنَّاء. لسوء الحظ، القليل منا يتعلمون كيف يفعلون ذلك.

هناك أوقات يتعين على الفرد فيها أن يتصل -إذا لم يستطع أن يؤثر- مع مشاعر الغضب للشخص الآخر. المشكلة هي أن معظمنا يخلط بين الغضب (الحالة الشعورية) والعدوان (التصرف العنيف)، وهذا يمنعنا من الدفاع عن آرائنا.



اختبار

هل تخلط بين التعبير عن الغضب والعدوان؟ هل تعلم كيف تعبر عن غضبك بأسلوب بنَّاء؟ قد يمدك الاختبار التالي بالجواب.

١. لا أغضب أبدًا أو نادرًا ما أغضب.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٢. أتجنب التعبير عن الغضب؛ لأن معظم الناس سيسيئون تفسيره على أنه كراهية.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٣. لأكون صادقًا، سأخفي استيائي من صديق ما بدلًا من المخاطرة بخسارة استحسانه.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٤. لم ينتصر أحد في جدال عن طريق الانفجار في الغضب.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٥. من الأفضل أن أجد حلًا لغضبي بنفسي بدلًا من كشفه للآخرين.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

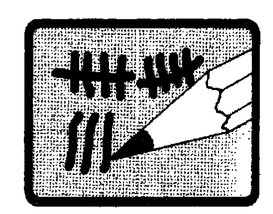
٦. الغضب ليس أسلوبًا ناضجًا أو نبيلًا في الاستجابة لموقف محبط.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٧. إنها على الأرجح ليست فكرة جيدة أن تعاقب شخصًا ما وأنت غاضب منه.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٨. التعبير عن الغضب لا يولد إلا المزيد من الغضب ويُعقد المشكلة.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

٩. عندما أكون غاضبًا، عادة أخفي هذا؛ لأنني أخشى أن أبدو كالأحمق.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق

١٠. عندما تشعر بغضب من شخص مقرب إليك، يجب عليك أن تحاول توصيل هذا له بطريقة ما، حتى إذا كان هذا مؤلمًا.
أ. أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. لا أتفق



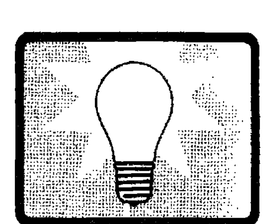
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ(أ)، و نقطتين عن كل (ب)، و ثلاث نقاط عن كل (ج).

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: أنت تتقبل مشاعرك الغاضبة وتدرك كيف يجب التعبير عنها لكي تبني علاقات شخصية.

مجموع ١٧-٢٣ نقطة: لديك إدراك متوسط لكيف ولماذا يجب على الشخص أن يعبر عن غضبه لـ"يصفي الجو". لكن هناك دائمًا مجالًا للتحسن.

مجموع ١٠-١٦ نقطة: أنت لا تعالج غضبك بشكل جيد لكي تعزز علاقات وطيدة مع الآخرين. ربما تشعر بالذنب من مجرد التعبير عن الغضب، خصوصًا عندما يكون موجهًا لشخص قريب منك. ضع في اعتبارك أنه من الأفضل أن تعبر عن غضبك في لحظتها بدلًا من أن تظل تتخيل الانتقام.



الشرح

هناك سببان ملحَّان لكي تعبر عن غضبك بشكل بنَّاء. أولًا، إنه ينفس عن مشاعر الإحباط المزعجة التي إذا تركناها بلا علاج قد تتسبب في أن ينتقم الشخص بشكل جائر؛ ثانيًا، يمكنه أن يكوِّن طريقة لتحفيز الشخص على تغيير سلوكه.

لكن مجرد مناقشة النزاع مع خصم أو حتى مع طرف "محايد" قد لا يقلل من الحنق، إنه فقط يكرره. عند التنفيس عن الغضب، فمن المهم أن يؤدي إلى الفهم المتبادل، وإلا لن يكون مفيدًا لأي من الطرفين. وعندما نخلط بين الغضب (الشعور) والعدوان (من أعمال العنف)، فهذا يمنعنا من إظهار مشاعرنا.

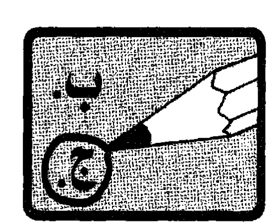
كارول ترافيس هي مؤلفة كتاب Anger: The Misunderstood Emotion. تشير ترافيس إلى أن التعبير عن الشكوى قد يكون تجربة بنَّاءة لكلا الطرفين فقط إذا تم بطريقة ناضجة، فالتعبير عن الغضب لا يتطلب أن تطرح الشخص الآخر أرضًا. في الواقع، يمكن تعديل الشعور بالغضب والتعبير عنه شفهيًا في صورة انزعاج، أو استياء، أو ضيق. إن الغرض من مناقشة التجاوز في المقام الأول هو تهدئة أية مشاعر مجروحة وضمان أن هذه المشكلة لن تتكرر ثانية. إذا فشلنا في توصيل غضبنا، فلن نغيّر سلوك الشخص المذنب في حقنا، وتكون الاحتمالات أن هذه التصرفات أو التعليقات التي نجدها بغيضة -ستتكرر ثانية.

قام دكتور جورج باتش، عالم نفسي ومستشار زواج في كاليفورنيا، بالعمل مع أزواج يُظهرون غضبهم بطريقة هدّامة، من خلال الاعتداءات غير الجسدية مثل: العدوان السلبي، والهجوم المباغت، والطعن الشفهي من الظهر. لقد استنتج أن الأزواج الذين لم يتعلموا كيف يعبرون عن غضبهم بشكل بنَّاء ويتشاجرون بطريقة جائرة يتمتعون عادة بعلاقات ضعيفة. يعتقد باتش والكثير من الخبراء أن المشاعر السلبية -مثل الغضب- يمكن توجيهها بطريقة إيجابية. إنهم يحثون الناس على أن يتدربوا على "العدوان الخلاق" والذي بواسطته يتم التعبير عن الانزعاج بدون إهانة الخصم أو التقليل من اعتزازه بنفسه. هذه الطريقة تسمح للشريكين أن يكونا صادقين في مشاعرهما بدون الإضرار بعلاقتهما. إذا لم يبدُ "العدوان الخلاق" مناسبًا لك، وتفضل أن تتسامح، فاحرص على أن يفهم خصمك موقفك.

إلى أي مدى تدرك الوقت؟

إن الإحساس بالوقت يختلف في أنحاء العالم. والثقافة التي نعيش فيها تشكل سلوكياتنا تجاه الوقت، وتدريجيًا نضبط ساعتنا الداخلية لتتكيف مع سرعته. العديد من الدول الاستوائية لها إيقاع يومي بطيء، بينما الدول التي تتمتع بمناخ شمالي تميل إلى التحرك بشكل أسرع.

خلال عمله في جامعة California State في فرينسو، قام روبرت ليفاين أستاذ علم النفس باستطلاع في مقطع عرضي من الدول (اليابان، وإنجلترا، وإيطاليا، وإندونيسيا، وتايوان، والولايات المتحدة). لقد وجد بواسطة العديد من الإجراءات، أن اليابان لديها أسرع وتيرة للحياة، بينما إندونيسيا تتخذ السلوك الأكثر استرخاءً في الأنشطة المرتبطة بوقت.



اختبار

في المجتمع الغربي، يقدّر الناس الدقة في المواعيد ويركزون على الوقت. والأشخاص الذين يتعاملون مع الوقت بكفاءة يميلون إلى أن يكونوا مطلوبين وناجحين في الحياة بشكل عام. ما الوتيرة التي تضبطها لنفسك؟ الاختبار التالي سيساعدك في قياس إحساسك بأهمية الوقت، وهو مشابه لاختبار Time Perspective Inventory في جامعة Stanford.

١. أشعر بالانزعاج عندما أتأخر عن موعد.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٢. أشعر بالارتباك عندما أنسى ارتداء ساعتي.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٣. أجد صعوبة في أن أترك الوقت يمر دون أن أفعل شيئًا.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٤. يزعجني أن أظل منتظرًا.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٥. يغضبني أن أؤجل إنهاء مهمة ما.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٦. أكتب قوائم بالأشياء التي سأفعلها.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٧. أنا ملتزم دائمًا بالمواعيد وأفي بالمواعيد النهائية والالتزامات التي تتضمن الآخرين.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٨. أستمتع بأداء عدة أشياء في فترة زمنية قصيرة.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

٩. عندما يكون لدي عدة ساعات حرة أفكر كيف أستغل هذا الوقت بأفضل طريقة.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

١٠. عندما أتوقع الانتظار لفترة طويلة، أحضر معي عملًا أو شيئًا أقرأ فيه.
أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال
ج. غالبًا أو كثيرًا

١١. أنا أفضل أن أخصص وقتًا لمشاريع محددة.

أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال

ج. غالبًا أو كثيرًا

١٢. أحمل معي ورقة لأدون فيها قائمة المهام.

أ. نادرًا أو قليلًا جدًا ب. أحيانًا أو باعتدال

ج. غالبًا أو كثيرًا

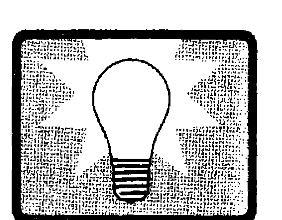
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج). ضع في اعتبارك أن التطرف في كلا الاتجاهين في مسألة الإحساس بالوقت ليس مفيدًا عندما يتعلق الأمر باحترام قيود جداول المواعيد. إذا كنت متساهلًا، قد تُفوّت فرصة إنجاز الأهداف الجديرة بالاهتمام. وإذا كنت حريصًا أكثر مما ينبغي على "إجلال" الوقت، فأنت قد حوّلت عادة شخصية قيّمة إلى عبء ثقيل.

مجموع ١٢-١٩ نقطة : أنت لا تشغل بالك بالوقت، ولا تعط الاهتمام الكافي للقيود التي يفرضها الوقت على حياتك. أنت بالتأكيد تُحبط الآخرين بسلوكك المتراخي وإحساسك المنخفض بضرورة الوقت. ابذل ما في وسعك لتحافظ على المواعيد النهائية لإتمام مهامك.

مجموع ٢٠-٢٩ نقطة : لديك سلوك حساس تجاه الوقت وإحساس واقعي بضرورة إنهاء الأشياء في مواعيدها.

مجموع ٣٠-٣٦ نقطة : أنت في طريقك لتصبح مراقبًا للساعة بشكل قهري. درّب نفسك على وضع الأمور في منظورها الصحيح ومعالجة الأمور المهمة أولًا. استرخِ وتعود على الشعور بالارتياح تجاه فكرة أن بعض الأشياء يمكن تأجيلها للغد بدون عواقب جسيمة.



الشرح

في حين أن الثقافة تؤثر على إدراكنا للوقت، إلا أن إحساس الإنسان بالوقت هو في الواقع مسألة فردية. إنها لا تعتمد على ساعة معلقة على الحائط. إن ساعتنا الذاتية قد تكون أبطأ في العادة من الوقت المجرد. لذلك، بالإضافة إلى نظرة مجتمعنا للوقت، نكون ملتزمين أو متراخين تجاهه طبقًا لعوامل أخرى مثل ما نقوم به في هذه اللحظة، والأشخاص الذين نتواجد معهم، ومزاجنا العام. البروفيسور ليفاين ومساعدوه وجدوا أن الناس يميلون إلى العيش في إطارات زمنية مختلفة. يعيش القليل في الماضي، ويعيش البعض في الحاضر، ويعيش الكثير في المستقبل. في مرحلة المراهقة، يركز الإنسان على اللحظة الحاضرة، ويستمتع بكل ساعة بينما تمر به، ولكن كلما كبر نحو سن البلوغ، أصبح أكثر توجهًا نحو المستقبل، وإلى تأجيل الملذات الفورية من أجل أهداف المستقبل.

في المجتمع الغربي، لدى الناس انشغال خاص بما ينتظرهم في المستقبل. فالمدخرات وبنوك الادخار وشركات التأمين تزدهر من خلال تعزيز الإحساس بمستقبل ممتد. لكن أي منظور متشدد للوقت قد يعمل ضدنا. إن سوء إدارة الوقت يكون عادة عاملًا مؤثرًا فيما يسبب لنا التوتر. نحن نعطي أنفسنا فترة محددة لننجز فيها أهدافنا وغالبًا نخطئ في تقدير الوقت الذي نحتاجه فعلًا.

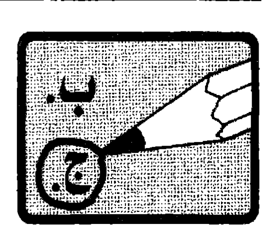
آلان ليكن، استشاري الوقت ومؤلف كتاب How to Get Control of Your Time and Your Life، ينصح بأن نحدد أولويات الأمور التي نقوم بها. لكي نقلل من التوتر ونزيد الإنتاجية، يجب أن نعطي الأولوية للمهام الحاسمة، وأن نكمل عملنا بعدها حتى نصل إلى المشروعات الأقل أهمية.

هل تحب الإثارة؟

ربما تكون عبارة "الحقيقة أغرب من الخيال" من العبارات المبتذلة، ولكنها توضح الأمر بأفضل طريقة. منذ أعوام قليلة قام طالب يبلغ تسعة وعشرين عامًا من لونج بيتش بدفع طائرة التزلج الخاصة به في الهواء من أعلى منحدر وارتطم فورًا بالأرض التي تبعد عنه بمسافة ستمائة قدم. ولم يكن يرتدي خوذة. بعد قضاء عدة أيام في وحدة للعناية المركزة بين الحياة والموت، خرج من المستشفى وعاد سريعًا لممارسة رياضته المفضلة -التزلج في الهواء.

لماذا يخاطر الناس؟ على ما يبدو أن البشر لديهم دافع لا نستطيع تفسيره للسعي وراء الإثارة. ادعه البحث عن الإثارة إذا أحببت -فهو موجود في كل إنسان بدرجات مختلفة، من الفنانين رفيعي المستوى إلى الأطفال على ألواح التزلج. إن شهيتنا نحو الإثارة تصل إلى ذروتها عند المراهقة، ثم تنخفض تدريجيًا كلما كبرنا، لكن بعضنا لا يفقد الرغبة في تجربة انطلاقات جديدة ومثيرة.

يسمي دكتور مارفين زاكرمان هذه الظاهرة "البحث عن إثارة الحس"، و يعتقد أنها سمة عالمية لها أساس بيولوجي على الأرجح. من خلال الأبحاث الشاملة، ابتكر زاكرمان مجموعة من الاستطلاعات التي تحدد هؤلاء الذين يسعون بنشاط لقصف حواسهم بالقنابل كوسيلة لإثارة حياتهم. بالنسبة لهؤلاء، قد تتضمن الطرق التي تؤدي للإثارة أنشطة بسيطة مثل طلب طبق غريب أو الإسراع القيادة أو قراءة قصص المغامرات بدلًا من الروايات الرومانسية.



اختبار

لكي تختبر ميولك للبحث عن الإثارة، جرب هذا الاختبار. إنه قائم على أحد اختبارات دكتور زاكرمان.

١. أستمتع بقصص الاكتشافات الطبية.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٢. عندما أقوم برحلة في العطلات، أفضل التخييم.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٣. أستمتع بالعمل الذي يتطلب الكثير من السفر.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٤. في الأيام الحارة، أحب أن أقفز في المحيط أو في حوض سباحة بارد.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٥. أحب الطعام الحار.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٦. أحب العمل من أجل مساعدة الناس في حل مشاكلهم.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٧. أفضل أفلام الرعب.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

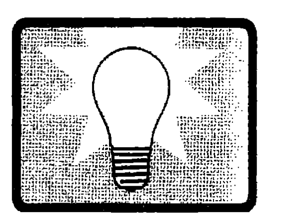
٨. أفضل الخروج في الأيام الباردة.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٩. أشعر بالملل من رؤية نفس الوجوه المألوفة.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

١٠. أحب من يعبرون عن مشاعرهم حتى إذا كانوا غريبي الأطوار أو غير مستقرين نوعًا ما.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

١١. سأستمتع بأن يتم تنويمي مغناطيسيًا.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

١٢. أفضل أن أعمل بنظام العمولة بدلًا من الراتب.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة



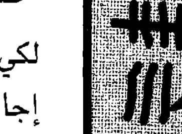
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ٣٠-٣٦ نقطة : أنت باحث عن الإثارة.

مجموع ٢٠-٢٩ نقطة : لديك رغبات عادية للمغامرة وتجربة أحاسيس جديدة.

مجموع ١٢-١٩ نقطة : أنت محافظ نوعًا ما في ذوقك وتتمتع بجرأة أقل من معظم الناس.



الشرح

يجيب معظم الباحثين عن الإثارة عن تلك الأسئلة بـ "صح". بالمقارنة بالأشخاص العاديين، يميل الباحثون عن الإثارة إلى التأقلم أكثر مع المواقف سريعة التحرك ويظهرون تفضيلاً واضحًا للمهن المرتبطة بمساعدة الناس مثل الطب والخدمة الاجتماعية والتدريس.

بعد ما يزيد على أربعين عامًا من العمل، استنتج دكتور زاكرمان أن الأشخاص الذين يحصلون على نقاط مرتفعة يختلفون عن أولئك الذين يحصلون على نقاط منخفضة في أربع طرق أساسية:

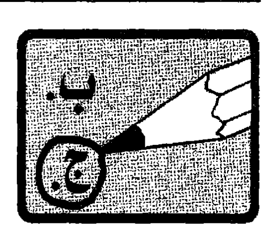
١. البحث عن الإثارة والمغامرة: يبحثون عن أشكال جديدة للإثارة من خلال الاشتراك في أنشطة محفوفة بالمخاطر والمغامرة مثل القفز بالمظلات، وركوب قطار الملاهي، والدراجات البخارية.
٢. البحث عن الخبرة: يبحثون عن الإثارة باستمرار عن طريق اعتماد أسلوب غير تقليدي، أي عن طريق تكوين صداقات مع أشخاص غير عاديين (غريبي الأطوار)، والسفر بشكل متكرر، أو تعاطي المخدرات.
٣. التحرر: يميلون إلى عدم التحفظ والتقيد اجتماعيًا وينغمسون في النشاطات غير المأمونة العواقب.
٤. سرعة الإصابة بالملل: لديهم قدرة احتمال ضعيفة للتجارب الثابتة أو المتكررة، مثل العمل الروتيني أو الارتباط مع أشخاص تكون تصرفاتهم متوقعة، ومملين.

في صحيفة Psychology Today، نشر البروفيسور فرانك فارلي تجارب توضح حاجة الباحثين عن الإثارة للحفاظ على مستوى مرتفع من الاستثارة في جهازهم العصبي. يُطلق عليهم أحيانًا "مدمني الأدرينالين"، ويختارون النشاط والإثارة بدلًا من الهدوء. يميل الرجال للهيمنة على تلك الفئة؛ هذا لأن الرجال يساوون بين المجازفة والشجاعة، وهم عادة يحصلون على نتائج أعلى من النساء في تقييمات مستوى البحث عن الإثارة. يمكن أن يرجع ذلك جزئيًا إلى السلوكيات الاجتماعية: حيث يتم تشجيع الصبية على اغتنام الفرص والمشاركة في أنشطة خطرة أكثر من الفتيات. وعندما يصل الأمر إلى البحث عن الإثارة، يتم تأكيد هذا الانقسام النوعي.

هل يمكن أن تتعدى على الآخرين؟

عندما تتلقى حيوانات التجارب صدمات كهربائية تتجه إلى التنفيس عن غضبها من خلال القفز على كل من حولها. وتأثيرات الإحباط على السلوك البشري لا تختلف كثيرًا. فغالبًا ما يتسبب في المشاكل للآخرين، خصوصًا المقربين منا.

إن معالجة الدوافع العدائية والسيطرة عليها هو تحدٍ يستمر مدى الحياة. لسوء الحظ، فإن بعضنا لا يعتمد أبدًا أسلوبًا مقبولاً لإدارة عدائنا. تُظهر الأدلة أننا نتعلم أن نُصبح عدوانيين على مراحل. ففي مرحلة الطفولة قد نضرب زميلاً أو أحد الوالدين أثناء نوبة غضب. لكن إذا استمر هذا النوع من السلوك لاحقًا في الحياة، فقد يمتد إلى مواقف الحياة اليومية بدرجات غير مرغوبة. إن اعتماد العنف كطريقة لحل النزاعات الاجتماعية يستغرق حياة كاملة من التعلم.



اختبار

الاختبار التالي قائم على اكتشافات الدكتور ريتشارد بارلور وآخرون ممن كتبوا عن السلوك العدواني. قد يساعدك في قياس قابليتك لأن تصبح تهجميًا.

١. أتعرض لحالات مزاجية متهيجة بدون سبب واضح.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٢. لا أعمل بجد بما يكفي على تحسين نفسي.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٣. إذا صرخ أحدهم في وجهي، أصرخ أنا أيضًا في وجهه.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٤. أفرط في الطعام وغالبًا ما أصاب بالتخمة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٥. أفعل الأشياء باندفاع وبدون سابق تفكير.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٦. عندما يتعدى عليَّ الآخرون، لا أسامح ولا أنسى بسهولة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٧. عندما أكون غاضبًا، أضرب أو أكسر الأشياء بقوة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٨. أشغل نفسي بأنشطة جسدية أو أي متنفس آخر لأتخلص من الغضب.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٩. إذا ضايقني شخص ما، أقوم بتوبيخه بسرعة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

١٠. بعد ثورة الانفعال أندم لأنني فقدت أعصابي.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

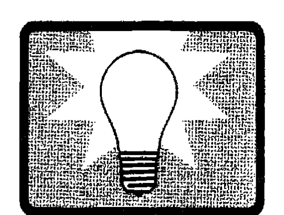
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، و ٣ عن كل (ج).

مجموع ١٠-١٤ نقطة : أنت تميل إلى التعبير عن غضبك بطريقة سلمية، لكنك قد تكبته في بعض الأحيان.

مجموع ١٥-٢١ نقطة : لديك قدر متوسط من السيطرة عندما يتعلق الأمر بكبح مشاعر الغضب.

مجموع ٢٢-٣٠ نقطة : لديك قدرة احتمال ضعيفة تحت الضغوط وربما ترغب في التدرب على ضبط النفس. ربما سيساعدك أن تعيد النظر في النقاط التي أجبت عنها بـ"غالبًا" وتحاول أن تعمل على تغيير تلك السلوكيات.



الشرح

لقد وجد دكتور بارلور، في أعماله، أن التصرفات الهدامة شائعة في مجتمعاتنا. لقد حدد الإشارات المبكرة الدالة على قرب اندلاع العدوان، وبعضها موجود في هذا الاختبار. لقد استنتج أن كل شخص منا له نقطة انهيار وأنه إذا تعرضنا لضغوط كثيرة، فإننا على الأغلب سننفس عن غضبنا بطريقة عدوانية. لكن بارلور أوضح أيضًا أن هؤلاء الذين ينفعلون يُرجعون سلوكهم إلى نوع من "القشة التي قصمت ظهر البعير"، أي أنهم يتعللون بأن تصرفات الآخرين هي المسئولة عن سلوكهم العدائي، في حين أننا في الواقع لدينا درجات من ضبط النفس أعلى مما ندرك.

هل يستطيع علماء النفس التنبؤ باندلاع ثورة للغضب في نطاق الأسرة؟ الدكتور جاي موناهان، مؤلف كتاب The Clinical Prediction of Criminal Behavior، يقول إنه ليس ممكنًا أن نتنبأ بالعنف بدقة بالغة. مع ذلك، يلحظ أن هناك بعض الصفات التي تساعد في التنبؤ ما إذا كان الزوج يمكن أن يضرب زوجته. إنها تشمل ما إذا كان الزوج لديه تاريخ مع العنف الأسري، وإذا كان نظراؤه يتسمون بالعنف، وهل لديه تاريخ مع البطالة المستمرة. ينصح موناهان الأشخاص الذين لديهم ميول للانفعال بأن يبتعدوا تمامًا عن المواقف التي قد تثير السلوك المتهور.

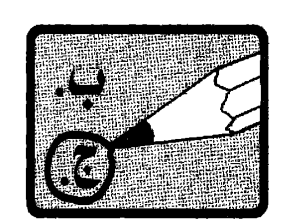
إن اختبارنا مبني على قائمة من السمات التي تترابط مع القدرة الضعيفة على ضبط النفس. يعتقد بعض الخبراء أن الاستسلام بسهولة للدوافع "الغريبة" هو سلوك يتم تعلمه من خلال نماذج نقتدي بها في سنوات تكويننا، مثل الآباء، أو الأخوة، أو القرناء. لكن يجب علينا القول بأن معظم الاضطرابات المنزلية لا تتضمن العنف.

من المهم ملاحظة أنه إذا كان لديك احتمالية الغضب السريع، فإنها دائمًا تتكثف عن طريق تناول الخمور. في جامعة ييل، قام البروفيسور إيه بي هولينجسهيد بإجراء دراسة على خمسمائة حالة طلاق ووجد أن أكثر من ٢٦ في المائة من الشكاوى المقدمة كانت قائمة على إفراط أحد الزوجين في الشراب، وغالبًا الزوج. لذلك، فالامتناع نهائيًا عن تناول الخمور يساعد في تقليل احتمالات التعدي على الغير.

التعصب: هل يحكم قبضته عليك؟

لقد رأينا هذا مرارًا وتكرارًا: تخبرنا الصفحة الأولى عن حكاية دنيئة لضحية للتمييز العنصري، أو الأسوأ من هذا، جريمة كراهية. يبدو أنه لا يهم مدى تقدم مجتمعاتنا؛ لأننا ما زلنا نعاني من التعصب. في دراسات بجامعة هارفارد، قام عالما النفس هادلي كانتريل وجوردون ألبورت بقضاء وقت طويل في بحث هذه الصورة البشعة غير الآدمية. كانت نتائج عملهم الأصلي -التي تم التحقق منها مرات عديدة- تكشف عن عدد من الصفات للشخصية المتعصبة.

وفقًا لاستنتاجاتهم، نحن نكون عرضة لإلقاء مسئولية متاعبنا على الآخرين عندما نكون محبطين ومنهكين، سواء كان هذا يعني أن نكون غاضبين، أو محبطين، أو فاشلين، أو غارقين في الديون. والأكثر من ذلك، ربما نكون غير مدركين لهذه التصرفات وما تسببه لنا من آلام.



اختبار

هل تُضمر أفكارًا متعصبة عن الآخرين دون أن تدرك ذلك؟ الاختبار التالي سيساعدك على الرؤية بوضوح.

١. بعد تجميع وتصنيف كل الحقائق، هناك فقط إجابة واحدة صحيحة لأي سؤال.
صح خطأ

٢. سأصنف نفسي كشخص تقليدي بشدة ومحافظ في توجهاتي.
صح خطأ

٣. أنا في منافسة مباشرة مع الأشخاص ذوي الخلفيات المختلفة من الناحية الاجتماعية، التعليمية و/أو الوظيفية.
صح خطأ

٤. أواجه صعوبات دائمة في تحقيق النجاح المالي.
صح خطأ

٥. لقد حظيت بتعليم رسمي أقل من معظم الناس.
صح خطأ

٦. أتطلع كثيرًا إلى السيطرة النفسية والقوة.
صح خطأ

٧. أميل تجاه العقوبات الصارمة والضوابط المشددة بشكل عام لمرتكبي الجرائم.
صح خطأ

٨. أتجه لأكون أكثر ارتيابًا من أصدقائي بالنسبة لدوافع الآخرين.
صح خطأ

٩. أعرف القليل للغاية عن الأشخاص القادمين من خلفيات عرقية أخرى.
صح خطأ

١٠. بالمقارنة مع معظم الآباء الآخرين، كان أبواي صارمين وكثيري الطلبات.
صح خطأ

حساب النقاط

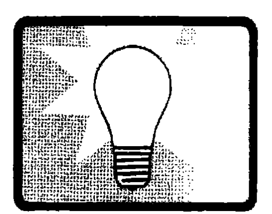
لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ١-٣ نقطة: أنت ناضج، ومتسامح، ومتحرر نسبيًا من التعصب. وتتمتع بتوجه "عش ودع الآخرين يعيشون".

مجموع ٤-٧ نقطة: لديك عدد متوسط من السلوكيات المتحيزة. تذكر، هناك دائمًا مجال للتحسن.

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت تميل للاستنتاجات المتعصبة تجاه الآخرين. هناك طريقة لتتغلب على هذا وهي أن تتعلم المزيد عن الأشخاص الذين تستبق الحكم عليهم. قد تدهش عند اكتشافك أنهم يعانون مع نفس القدر من مشاكل الحياة مثلك تمامًا.

الشرح



الأشخاص الذين يجيبون بـ"صح" بشكل عام في هذا الاختبار يميلون لتكوين وجهات نظر متعصبة. إليك تحليلاً لكل نقطة:

١. صح. المتحيزون غالبًا ما يأخذون موقفًا صارمًا في أحد جوانب السؤال. ولديهم قدرة احتمال ضعيفة للغموض والإلتباس. إنهم يشعرون بالإحباط من عدم اليقين ويفضلون أن يروا المسائل واضحة بدون أية ظلال رمادية.

٢. صح. يتمسك المتعصبون أكثر من غيرهم بالتفكير في الحفاظ على الوضع الراهن والقيم التقليدية. إنهم عادة يتكيفون مع العادات المتحفظة ويتقبلون التجديد بنفور.

٣. صح. المجموعات المتنافسة تميل لامتلاك وجهات نظر متحيزة عن بعضهم البعض. دائمًا ما نرى المتنافسين كأعداء يهددون بإعاقة تقدم المجموعة.

٤. صح. الرغبة في إلقاء المسئولية على أحد بسبب الإحباط تكون أقوى عند مواجهة الشدائد. السجلات التاريخية تدعم هذا، وتظهر زيادة في اندلاع ثورات من التمييز العنصري خلال الأوقات العصيبة.

٥. صح. بشكل عام، ذوو التعليم المنخفض يميلون لأن يكونوا أكثر عنصرية في سلوكياتهم من المتعلمين.

٦. صح. التعصب الأعمى يتواجد عند الأشخاص الذين يمتلكون "رغبة في السيطرة"، والذين يستمتعون بسيادتهم على الآخرين. هؤلاء الأشخاص يرفضون بشدة الأشخاص من خارج مجموعتهم. من الأمثلة الصارخة على هذا "الهوس العرقي" يوليوس قيصر، وأدولف هتلر، وسلوبودان ميلوسيفيتش.

٧. صح. الصارمون يكونون أكثر عرضة للتفكير المتحيز ضد الآخرين. إنهم يتوقعون العقاب على تجاوزاتهم، وفي نفس الوقت، لا يلائمهم أن يكونوا متساهلين مع أولئك الذين يخالفون القانون.

٨. صح. من يحملون أفكارًا متعصبة يكونون مرتابين بشأن نزاهة وصدق الآخرين. لديهم انعدام ثقة أساسي في الغرباء ويرون العالم كمكان غير آمن.

٩. صح. كلما قلت معلوماتنا وفهمنا لما نشعر بالتعصب تجاهه، حملنا قدرًا أكبر من الأفكار المسبقة عنه.

١٠. صح. الحاصلون على نتائج مرتفعة في استبيانات التعصب يأتون من عائلات متزمتة ويكون آباؤهم في شدة الصرامة ويتمسكون بشدة بالقواعد والقوانين.

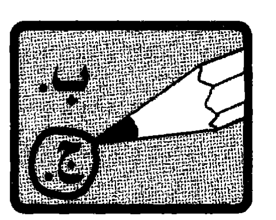
لقد كتب المؤلف بن هيتشت ذات مرة أن التعصب مثل قارب النجاة الذي يتسلق إليه محطمو العقول ويجدفون إلى بر الأمان. التعصب هو سمة عامة تشبه التشدد إلى حد كبير، على سبيل المثال، وإذا كنا نعاني منها، فإنها تشكل تفكيرنا. هكذا، الشخص الذي يكون متحيزًا ضد مجموعة محددة يكون أيضًا متحيزًا ضد مجموعات أخرى كذلك.

إذا هدد الآخرون أمننا، سواء كان تهديدًا حقيقيًا أو وهميًا، فالطبيعة البشرية تدفعنا لإلقاء المسئولية عليهم. لكن كما يفهم معظمنا، لكون الأمر طبيعيًا فهذا لا يعني بالضرورة أن يكون صحيحًا. واحدة من جمل كاثرين هيبورن في فيلم The African Queen تعطينا العنوان الرئيسي. عندما يحاول هامفري بوجارت تبرير شروره على أنها "مجرد جزء من طبيعته البشرية"، ترد السيدة هيبورن بوضوح: "سيدي العزيز، الطبيعة البشرية هي على وجه التحديد ما خُلقنا لنتغلب عليه في الحياة".

هل تستطيع السيطرة على نفسك؟

لقد سألوا ذات مرة أحد أباطرة البترول الذي يتميز بالعناد الشديد هل يُصاب بقرح المعدة. كانت إجابته، "أنا لا أصاب بالقرح، أنا أسببها للآخرين". إن العيش بانفعال هو أسلوب الحياة لبعض الأشخاص. أكثر من ٨٠ مليون وصفة طبية بالمهدئات تتم كتابتها سنويًا لمساعدتنا في السيطرة على مشاعرنا، لكن مازال بعضنا غير قادر على النجاح. إن نوبات الغضب غالبًا ما تتسبب في نتائج مؤذية لأنفسنا وللآخرين.

لقد ابتكر الباحثون استبيانات مطولة مصممة لتحديد الأشخاص غير القادرين على التعامل مع التوتر بصورة جيدة. الاختبار التالي قائم على دراسات لليونارد ديروجاتيس في جامعة جون هوبكنز، وهو يقيِّم أسلوبك في التعامل مع المواقف الصعبة.



اختبار

أجْرِ الاختبار التالي، لكي تحدد ما إذا كنت سترمي قنبلة عندما تشعر بالغضب.

١. ينفد صبرك عندما تضطر إلى الانتظار في طابور.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

٢. أنت تعمل بجد، وتلعب بجد، وتحاول أن تكون الأفضل في كل ما تقوم به.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

٣. تنزعج بسهولة عندما يعطلك أحد ما في المرور.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

٤. أنت طموح أكثر من أصدقائك.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

٥. تضرب الأشياء بقوة وتكسرها عندما تكون غاضبًا.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

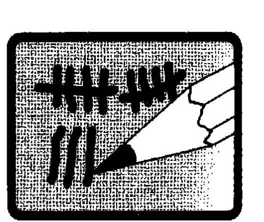
٦. تشعر بالانزعاج عندما لا يأخذ الناس وظائفهم على محمل الجد.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. غالبًا

٧. تصب غضبك على الغرباء عندما تنزعج، مثلًا أثناء القيادة، أو التسوق، أو العمل.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٨. تغضب عندما تفشل في الأشياء التي تحاول فعلها.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

٩. عندما تكون غاضبًا، تزيد من سرعتك وتقوم بأمور مثل القيادة، أو الأكل، أو المشي بسرعة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*

١٠. لا تسامح أو تنسى بسهولة من يسيء إليك.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. غالبًا*



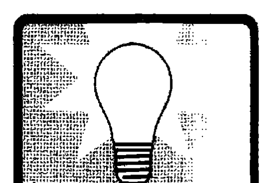
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج). كلما كانت نتيجتك أعلى، اتجهت لأن تكون متكيفًا ومنفعلًا تجاه الحياة اليومية.

مجموع ٠-١٥ نقطة: أنت رزين ومتساهل.

مجموع ١٦-٢٣ نقطة: أنت في النطاق المعتدل للاستجابة العاطفية لتقلبات الحياة.

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: أنت تعيش داخل مصنع للضغوط. لقد حان الوقت لكي تهدأ، وتسترخي، وتكتسب منظورًا أفضل لحياتك.



الشرح

البنود المضمنة في هذا الاختبار ترسم صورة عامة لردود الفعل المبالغ فيها تجاه المواقف المعتادة. إنها تعرض الحدة التي عادة لا نكون في حاجة إليها لنواجه الأمور المطروحة.

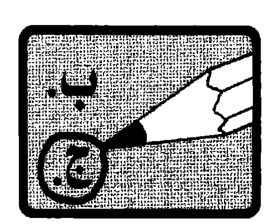
إن الشخصية السليمة تشارك في نوع من الاقتصاد النفسي الخاص بها. إنها تتجاوب مع الحياة بالجهد والطاقة المناسبيْن بصورة معقولة للتعامل مع الأحداث، ليس أكثر أو أقل بكثير. إليك بعض الأمثلة القليلة على النقيض الآخر: ربة المنزل التي تقفز وتهرول لتجيب جرس الباب كلما رن، والمراهق الذي يبتلع طعامه، و المدير الذي يضرب على مكتبه أو يضغط على زر المصعد بشكل متكرر. كل هذه سلوكيات مفرطة بصورة كبيرة. يبحث علماء النفس عن تلك "الكثرة المفرطة" وعادة يحكمون عليها بأنها أمر عصبي.

من المنصف أن نقول إن جميع الأشخاص يتصرفون بحدة بين الحين والآخر، لكن لمجرد أن الشخص يُظهر هذا السلوك لا يعني بالضرورة أنه غير متوازن نفسيًا. رغم ذلك، فبعض الشخصيات ذات التوتر العالي يكافحون على نحو عفوي للحفاظ على مستوى ثابت من التوتر. هؤلاء من نسميهم "مدمني الأدرينالين" وهم ينفعلون في أمورهم أكثر من معظمنا. بالنسبة إليهم، لا تكون الحياة مثيرة إلا إذا عاشوها في حالة من الاستعجال.

يُظهر العمل في جامعة هارفارد أن الأشخاص ذوي التوتر العالي يناضلون بقوة لكي يسيطروا على حياتهم. إنهم مجادلون، ومنافسون، ومفرطو الحساسية تجاه مواقف الآخرين (كما تناولناها في نقاط الاختبار رقم ٣، و٦، و ١٠). إنهم يعوضون أوجه القصور عن طريق الإفراط في التعويض (راجع نقاط رقم ٢، و٤، و ٨) كما أنهم يميلون لإلقاء المسئولية على الآخرين (نقاط رقم ١، و٥، و٧، و ٩).

هل لديك ما يلزم لتكون مضحكًا؟

هناك فرق كبير بين امتلاكك لحس الدعابة وقدرتك على جعل الناس يضحكون. يتطلب حس الدعابة القوي الاستعداد لاكتشاف الكوميديا والاستجابة إليها عندما تُعرض عليك. مع ذلك، هذا بالضرورة لا يجعلك راويًا جيدًا للنكات. إن القدرة على إلقاء حكاية مضحكة تتطلب سمات أخرى، أكثر تعقيدًا. إنها تتضمن المرونة، والنضج الاجتماعي، والذكاء، والتعاطف الشديد، وطبعًا، حس دعابة جيد.



اختبار

أجْرِ هذا الاختبار لتحدد ما إذا كانت لديك القدرة لتصبح شخصًا مضحكًا.

١. أعتبر نفسي منفتحًا أكثر من كوني انطوائيًا.
صح خطأ

٢. أحيانًا أصنع وجوهًا لنفسي في المرآة.
صح خطأ

٣. في سلاسل الأفلام الكوميدية، أفضل الصور البطيئة عن الصور السريعة.
صح خطأ

٤. أشعر بالانزعاج عندما تكون المزحة عني.
صح خطأ

٥. معظم صوري ليست حقيقية.
صح خطأ

٦. أميل إلى تذكر الكثير من النكات.
صح خطأ

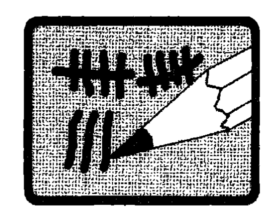
٧. في حديقة الحيوانات، أفضل مشاهدة الأسود والنمور على القرود.
صح خطأ

٨. أنا عادة متحرر اجتماعيًا.
صح خطأ

٩. أستمتع بتسلية الآخرين من خلال الغناء أو الرقص أو إلقاء نكتة عن نفسي.
صح خطأ

١٠. اصنع رسمة عابثة الآن. راجع قسم "الشرح" لهذا الاختبار (في الصفحة التالية) لتعرف ما تقوله عنك.

حساب النقاط



لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك من ١ إلى ٩، ونقطة واحدة إذا كان رسمك العابث في رقم ١٠ يحتوي على الكثير من الخطوط المنحنية.

١. صح ٢. صح ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. صح ٧. خطأ ٨. صح ٩. صح

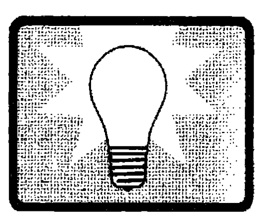
مجموع ٨-١٠ نقطة : أنت مرتاح بحس الدعابة لديك وأنت كوميديان فعلًا.

مجموع ٤-٧ نقطة : لديك قدرة متوسطة على إضحاك الناس.

مجموع ٠-٣ نقطة : أنت تتعامل مع نفسك بجدية أكبر مما يسمح لك بأن تكون شخصًا مضحكًا. ربما أنت مدرك لكونك مركز الاهتمام. حاول التصرف بنوع من التساهل واستمتع بنفسك أكثر.

ملاحظة: مهما كانت نتيجتك، ضع في اعتبارك أن إلقاءك للدعابات يتحسن مع الممارسة. ذكّر نفسك بأن تنظر إلى الجانب المشرق من الأمور وأنت تقضي كل يوم. إن فعل هذا سيجعلك أنت والآخرين أكثر سعادة وسيساعدك أيضًا في معالجة التوتر بشكل أفضل.

الشرح



الإجابات الصحيحة لهذا الاختبار قائمة على الردود التي أعطاها الأشخاص ذوو حس الدعابة العالي. التالي هو توضيح لكل نقاط الاختبار.

١. صح. الدعابة هي تجربة يتم مشاركتها اجتماعيًا والشخص الموجه نحو الآخرين يميل لأن يمتلك حسًا عاليًا من الدعابة. هذه سمة أساسية لراوي النكات الجيد.

٢. صح. إذا كان بإمكانك أن تكون مرحًا وترى نفسك كما يراك الآخرون، فأنت تتمتع بـ"الاستقلالية"، وهي القدرة على أن تكون موضوعيًا تجاه نفسك. هذه ميزة مهمة لتوصيل الدعابة للآخرين. إنها تدل على المرونة والرغبة في النظر إلى الجانب المشرق من الأمور.

٣. *خطأ*. الصور البطيئة يتم استخدامها عادة لتأكيد التفاصيل الجمالية والعلمية بينما الصور السريعة يتم استخدامها بشكل عام لإثارة الضحك.

٤. *خطأ*. إن تقبل تناقضات الذات مرتبطة بشدة بحس الدعابة. إنها تُظهر سلوكًا سليمًا وغير انتقادي.

٥. *خطأ*. الأشخاص الذين يرفضون الانعكاسات الموضوعية لأنفسهم يكونون غالبًا غير مرنين، ويأخذون أنفسهم على محمل الجد، ويكون لديهم حس دعابة محدود.

٦. صح. الأشخاص الذين يمتلكون موهبة إلقاء القصص المضحكة يمكنهم عادة أن يتذكروا الكثير من المزحات. إنهم من النوع الاستباقي الذي يبدأ ويتجاوب مع الدعابة. لكن هؤلاء الذين يتمتعون بذاكرة جيدة للنكات والرغبة في روايتها يكونون أشخاصًا مضحكين.

٧. خطأ. هناك تشابه كبير بين البشر والقرود أكثر من الذي بين البشر والسنوريات. إن إيجاد التسلية في القرود الطريفة بدلًا من الأسود والنمور تدل على استعدادك للضحك على نفسك، وهو صحيح بالنسبة للأشخاص المضحكين.

٨. صح. إن الرغبة المتحررة للانفتاح هي سمة مشتركة يمتلكها راوة النكات.

٩. صح. الرغبة في تسلية الآخرين تدل على أنك ترتاح لكونك تحت دائرة الضوء وتتلقى الإعجاب الاجتماعي بشكل جيد.

١٠. الخطوط المنحنية والمتموجة هي إشارة على شخصية مرنة أكثر من الخطوط المستقيمة وحادة الزوايا. الخطوط المستقيمة وحادة الزوايا تدل على تفكير متشدد ومتزمت، بينما المنحنيات تُظهر طبيعة منفتحة ومرحة.

يستمتع راوي النكات باستمتاع الآخرين، فضحكات الجمهور، وتصفيقهم، ومدحهم يرفع من إحساسه بذاته ويعزز من تقبل الآخرين له.

لكن الكوميديا لا تجعل الكوميديان يشعر بالرضا فقط، بل إنها تفيد الجمهور كذلك. وهناك دلائل حديثة على أن الدعابة لها طبيعة علاجية. يتم استخدام الدعابة بحكمة في المعالجات النفسية، أكثر فأكثر، للمساعدة في تخفيف آلام الصدمات ووضع التجارب السلبية في منظورها المناسب.

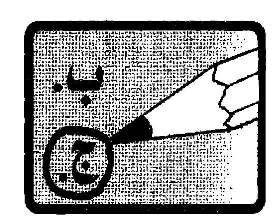
هل موروثات والديك واضحة فيك؟

كيف ستقارن نفسك بوالديك في سمات مثل الاندماج الاجتماعي، والحزم، والتفاؤل؟ إذا صنَّفت نفسك على أنك متشابه معهم كثيرًا، فقد تشعر بالرغبة في استنتاج أن سمات شخصيتك موروثة منهم. لكن، بعيدًا عن الجينات، فإن تجاربك الشخصية لها دخل كبير في تشكيل شخصيتك.

هناك سؤال قديم عمره قرون: من المسئول أكثر عن التطور البشري؛ الطبيعة أم التنشئة؟ هذا الجدال تصاعد كثيرًا بعد أن نشر تشارلز داروين كتابه On the Origin of the Species في عام ١٨٥٩؛ حيث رأى أن الوراثة تلعب دورًا مهمًا في تحديد صفات الشخص. لقد افترض داروين أن الطفرات الفسيولوجية المفيدة تنتشر تلقائيًا من خلال تمكين الكائنات من البقاء أحياء والتناسل، وبالتالي تمرر التكيفات إلى الأجيال اللاحقة.

بعد سنوات -وفي تناقض حاد- جادل جاي بي واتسون عالم السلوكيات في جامعة جون هوبكينز بأن صفات الشخص تُكتسب أكثر مما تتوارث. لقد أشار إلى أنه إذا تم إعطاؤه دستة من الرضع الأصحاء (من خلفيات متنوعة)، فإنه يضمن أن يحوّلهم إلى أطباء، أو محامين، أو متسولين، أو لصوص.

إن فكرتنا عن علم الجينات الآن أكثر تطورًا من ذي قبل. اليوم، على سبيل المثال، نحن ندرس التوائم المتطابقة التي تم فصلها عند الولادة لتحديد السمات الشخصية المشتركة بينهم. وتم أيضًا إجراء الدراسات المقارنة مع الأيتام، والعائلات المتبنية، والتوائم غير المتطابقة. بعض الاكتشافات موجودة في الاختبار التالي.



اختبار

كم تعتقد أنك ورثت عن آبائك؟ أجْرِ الاختبار التالي حتى تعرف.

١. إن أفكار ومعتقدات الأم غير المستقرة قد تؤثر على شخصية طفلها الذي لم يولد بعد.

صح خطأ

٢. يُولد الناس بدافع للعدوانية.

صح خطأ

٣. نحن نرث قدراتنا في الفن، والموسيقى، والرياضة.

صح خطأ

٤. العصاب النفسي، أو الأكثر خطورة، الجنون، تسببه الجينات.

صح خطأ

٥. النفور من الثعابين، والخفافيش، والحشرات، إلخ، أمر غريزي (غير مكتسب).

صح خطأ

٦. إذا تزوج الأقارب، فسيكون أطفالهم متخلفين نوعًا ما.

صح خطأ

٧. إن كوني سريع الانفعال أو عاطفيًا يعتمد على الميول التي ورثتها عن آبائي.

صح خطأ

٨. إن التنافس غريزة في الطبيعة البشرية.

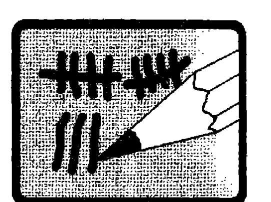
صح خطأ

٩. الفتيات عادة ترثن سماتهن من أمهاتهن أكثر من آبائهن.

صح خطأ

١٠. يمكننا أن نرث إدمان الخمور من آبائنا.

صح خطأ

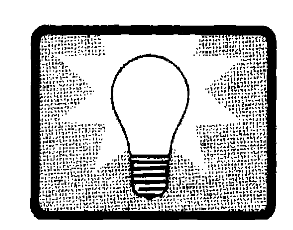


حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"خطأ".

مجموع ١-٥ نقطة: قد تعتقد أن معظم سماتك وصفاتك هي عطايا جينية، لكن هذه الأمور في الأغلب تتعلق أكثر بأين كنت، وماذا فعلت، ومَنْ عرفت أكثر من تعلقها بحمضك النووي.

مجموع ٦ نقاط أو أكثر: لديك إدراك جيد للأمور المتوارثة وغير المتوارثة من آبائك.



الشرح

تُظهر الأدلة أن خبرتنا الحياتية تحدد الكثير عن شخصيتنا. الآتي هو توضيح لكل نقطة من نقاط الاختبار.

١. *خطأ*. إن عدم استقرار الأم الحامل لن يؤثر على مولودها. لكن المشاعر التي تختبرها، مثل الابتهاج، أو الاكتئاب، أو الخوف، ستؤثر بشكل مؤقت على فسيولوجية جنينها عن طريق جهازها العصبي ومستويات الهرمون.

٢. *خطأ*. ليس لدينا جين خاص بـ"العدوان". في الواقع، المجتمعات هي التي تُولد العدوان وحتى العنف في الأطفال، أو تعلمهم أن يتجنبوه.

٣. *خطأ*. قد نرث الفسيولوجية التي تعطينا قابلية للتفوق في الفنون (مثل الأعين شديدة الحساسية تجاه إدراك الألوان) أو الموسيقى (مثل الخلايا العصبية السمعية الحساسة تجاه التمييز بين النغمات) لكن هذا هو كل شيء. الموهبة الحقيقية يجب أن يتم تدريبها وتطويرها.

٤. *خطأ*. بعض الأمراض العقلية لها عامل وراثي قوي (مثلًا، بعض الاضطرابات العصبية وأنواع من الصرع والذهان)، لكن الأغلبية الشاسعة من الاضطرابات العقلية تكون نتيجة لتجارب الحياة.

٥. *خطأ*. نحن لا نرث مخاوفنا لكننا على الأرجح نكتسبها من الأشخاص حولنا الذين يُظهرون ردود فعل تدل على الخوف من بعض المحفزات.

٦. *خطأ*. ليس هناك دليل قوي على أن التخلف ينتج عن صلة القرابة بين الوالدين.

٧. *خطأ*. هذا صحيح بالنسبة للحيوانات وليس البشر. فالكثير من طرق استجابتنا للضغوط تعتمد على كيفية تعامل نماذج القدوة (غالبًا آبائنا) عندما تواجههم الضغوط.

٨. *خطأ*. يتم اكتساب التنافس من ثقافة الإنسان وليس عن طريق الجينات.

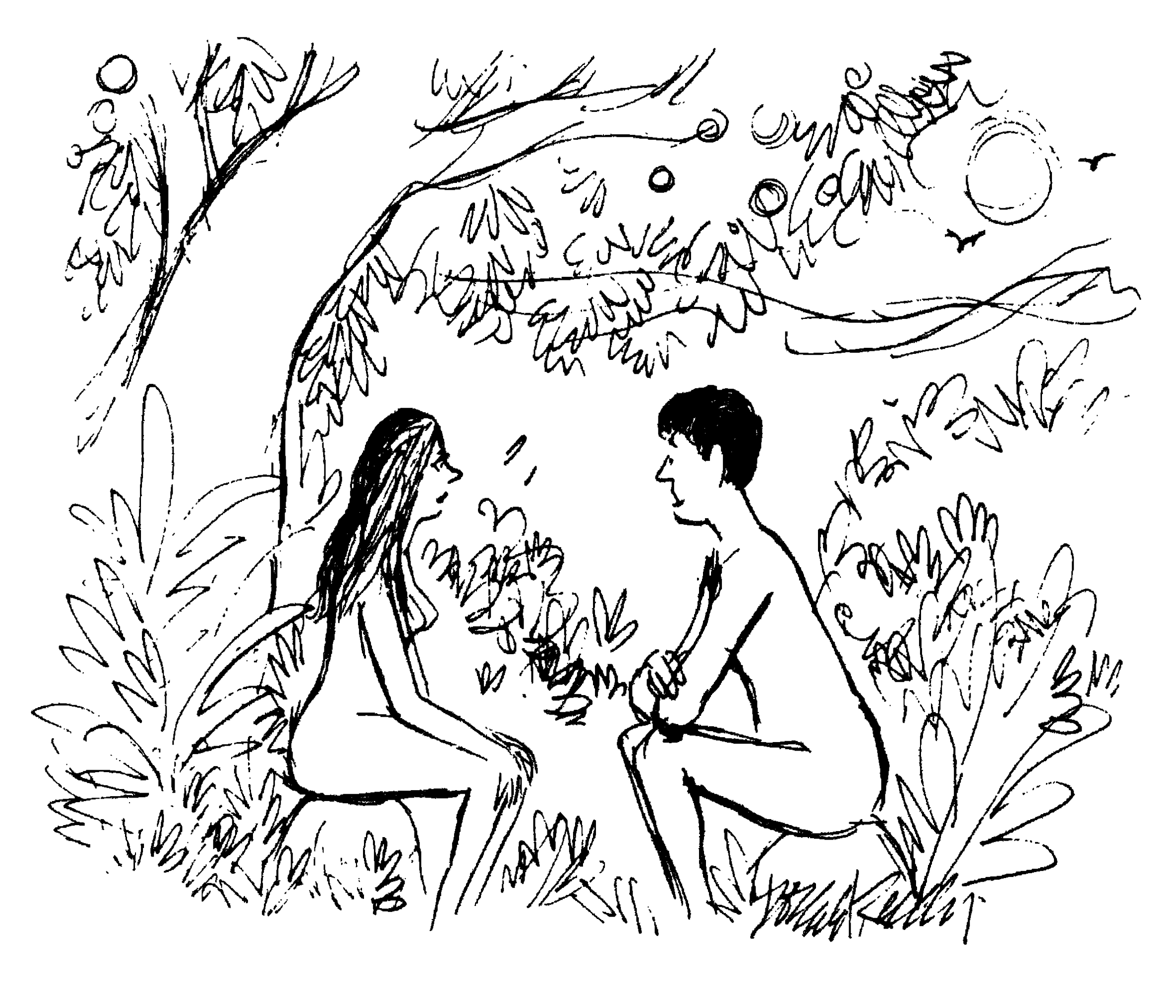
٩. *خطأ*. لن يتشابه الطفل دائمًا مع الوالد أو الوالدة من نفس الجنس. إذا كانت الفتاة تميل إلى التصرف مثل والدتها أكثر من والدها، فالاحتمالات هي أنها تمضي معها وقتًا أكثر وتقتدي بها.

١٠. *خطأ*. إدمان الخمور لا تسببه الجينات. في العائلات التي يكون الشرب فيها أمرًا معتادًا، قد يتعلم الطفل أن يستخدمه كعلاج للإحباط مثلما يفعل الآخرون من حوله.

لذلك، إذا كنت تتساءل عما إن كانت نقاط ضعفك قد انتقلت إليك من آبائك، فعليك أن تعيد التفكير مرة أخرى. فأنت على الأرجح لست ضحية بريئة لجيناتك. والاحتمالات هي أنك لعبت الدور الرئيسي في تشكيل ضعفك. بالمناسبة، هذا ينطبق أيضًا على نقاط القوة لديك. هناك طريقة لنوضح التأثير الجيني وهي أن نقول إن جيناتنا تضع حدود قدراتنا وسماتنا وتقوم تجربتنا الشخصية بالباقي.

الفصل ٢

في حالة مزاجية تسمح بالحب



"لا أدري ما يدور حولنا، ولكن يبدو أننا في الطابق الأرضي من مكان ما".

هل أنت من النوع الغيور؟

الحب له الكثير من الآثار العرضية. فعندما يصيبك سهم كيوبيد، فإنه كثيرًا ما يجلب معه شعورًا يمكن أن يسبب المشاكل، وهو الغيرة. ذلك الوحش الأخضر العينين، الذي يبقى ساكنًا في الأعماق المظلمة للقلب العاشق، ويتم تصويره في الأفلام، والقصائد، والروايات وهو يطل برأسه القبيح.

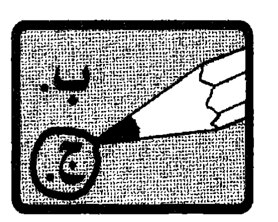
تظهر الغيرة لدينا منذ نعومة أظافرنا -تقريبًا في منتصف عامنا الثاني- وتظهر على السطح بشكل متكرر طوال حياتنا. إنها رد فعل طبيعي تجاه خسارة عواطف شخص له تقديره الخاص سواء كانت هذه الخسارة حقيقية أم مجرد خيال. إنها تظهر عندما نشعر بعدم الأمان بخصوص تقدير الشخص أو حبه لنا.

إليك بعض الحقائق عن الموضوع.

- ✓ الغيرة أكثر شيوعًا بين المواليد الأوائل، والذين يُظهرونها بكثافة أكثر من الذين يُولدون بعد ذلك.
- ✓ الغيرة متكررة الحدوث في العائلات الصغيرة (بها طفلان أو ثلاثة) أكثر من العائلات الكبيرة.
- ✓ الغيرة تحدث بين الفتيات أكثر من الصبيان، وهي أقوى بين الأخوات وتحدث تقريبًا بنفس القدر بين الرجال والنساء.
- ✓ الغيرة أكثر انتشارًا في بعض الثقافات عن الأخرى.

هذه النقطة الأخيرة قد تفاجئك، لكن الغيرة تتواجد بدرجات متفاوتة في بعض المجتمعات. على سبيل المثال، إنها نادرة عند شعب التوداس في جنوب الهند، الذين لا يشجعون حب التملك. وعلى النقيض، هنود الآباتشي في أمريكا الشمالية لهم حضارة ذات طبع غيور لدرجة أنه إذا اضطر رجل ما إلى ترك منزله لأي سبب، فإنه يُعين حارسًا ليراقب زوجته وأطفاله في غيابه.

بالطبع، جميعنا معرضون للشعور بالغيرة. إنها موجودة داخل قلوبنا، وكلنا نستسلم لإغرائها في وقت ما. إذا أجبرتك الظروف على الشعور بالغيرة، فما مدى قوة هذا الشعور داخلك وإلى أي مدى ستُشبه شخصية "عطيل" الشهيرة؟



اختبار

كل من المواقف التالية يشمل ثنائيًا يعيشان معًا. حاول أن تتخيل نفسك مع شخص تحبه في كل موقف، وحاول تقدير إلى أي مدى ستشعر بالغضب، أو الاضطراب، أو الانزعاج.

١. أنتِ في حفلة مفعمة بالحيوية، وحولك الكثير من النساء اللاتي يتميزن بالجاذبية، ولم ترى زوجك لما يزيد على الساعة.

*أ. لن أغضب **ب.** سأغضب قليلًا ج. سأغضب باعتدال*

د. سأغضب جدًا هـ. سأغضب لأقصى درجة

٢. تقوم الزوجة السابقة لزوجك بدعوته لتناول الطعام وتخبره بأنها تريد أن تستشيره في أمر ما.

*أ. لن أغضب **ب.** سأغضب قليلًا ج. سأغضب باعتدال*

د. سأغضب جدًا هـ. سأغضب لأقصى درجة

٣. زوجك يمارس هواية لا تشاركينه فيها. إنه يعمل بدوام كامل، وبالإضافة لذلك فهو يمضي ليلتين أسبوعيًا ومعظم أيام العطلة منخرطًا في هذه الهواية، بينما تبقين أنت في المنزل أو تقومين بأشياء أخرى.

أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*

٤. زوجك له صديق مقرب يتناولان الغداء معًا بين الحين والآخر ويمنحان بعضهما الدعم في الأمور الشخصية. على الرغم من أن زوجك يتحدث كثيرًا عن صديقه، إلا أنك لا تعرفينه جيدًا.

أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*

٥. أنت وزوجك غارقان في الحب، مع ذلك لقد قابل زوجته السابقة مرتين. يقول لك زوجك إنه ما زال مهتمًا لأمر هذه الزوجة السابقة، وإنه يجدها محفزة له فكريًا، ويريد مقابلتها بين الحين والآخر.

أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*

٦. في حفلة ما، تجدين زوجك منشغلاً مع أصدقائه ومنخرطًا معهم في الحديث ولا يبدو أنه يهتم بوجودك في نفس المكان. بماذا ستشعرين؟

أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*

٧. تحاولين الاتصال بزوجك لما يزيد على ساعة، ولكن الخط مشغول. يخبرك زوجك لاحقًا أنه كان يتحدث مع صديق مشترك تعرفين أنه يهوى الدخول في الكثير من العلاقات. بماذا ستشعرين؟

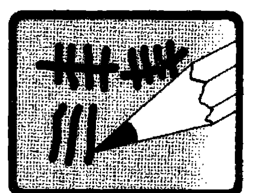
أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*

٨. يقوم زوجك في حفلة بالتحدث مع امرأة مطلقة ولكنها جذابة لمدة ساعة. أنت لا تشعرين برغبة في الحديث وتفضلين الجلوس والتحدث مع صديقاتك. بماذا ستشعرين؟

أ. لن أغضب **ب.** *سأغضب قليلًا* **ج.** *سأغضب باعتدال*

د. *سأغضب جدًا* **هـ.** *سأغضب لأقصى درجة*



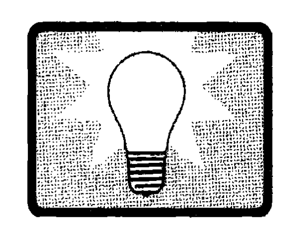
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج)، و ٤ نقطة عن كل (هـ).

مجموع ٠-١٩ نقطة: يتطلب الأمر الكثير لكي تشعري بالغيرة. أنت مطمئنة بأن زوجك سيكون مخلصًا لك. رغم ذلك، يجب أن تكوني حريصة وألا تشعري بالثقة الزائدة في أن المشاعر الإنسانية ستظل مستقرة في المواقف المغرية.

مجموع ٢٠-٢٧ نقطة: لديك إمكانية متوسطة للغيرة. إذا انعكس الوضع في هذه المواقف، فستظلين مخلصة لزوجك.

مجموع ٢٨ نقطة فأكثر: أنتِ من النوع الغيور. حاولي أن تفهمي السبب. هل تخشين أن يهجرك زوجك؟ هل أنتِ غير واثقة من أنك تستطيعين الحفاظ على اهتمام زوجك بك؟



الشرح

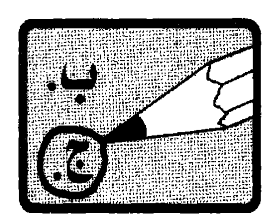
هناك جدل بين علماء السلوكيات حول أصل الغيرة: هل هي متوارثة أم نحن من نطورها؟ يعتقد علماء النفس إي أرونسون وإيه باينز أننا نقوم بتطوير الغيرة واكتسابها. لقد طورا استبيانًا شاملًا من ٢٠٠ نقطة عن الغيرة وتم عرضه على مئات الأشخاص. لقد وجدا أن الأشخاص الغيورين ذكروا استياءهم العام من حياتهم أكثر من الآخرين. بالإضافة لذلك، فقد تلقوا مستوى منخفض من التعليم، ولديهم شعور بالنقص، وصورة ذاتية غير محببة.

هل أنت حر لتقع في الحب؟

سواء أعجبك هذا أم لا، الثقة شرط للبقاء على قيد الحياة في المجتمع البشري. حتى في الأمور البسيطة؛ مثل: أكل الحلوى، أو الصعود إلى الحافلة؛ فيجب أن نثق من أن الحلوى لم يتم العبث بها، أو أن فرامل الحافلة قد تم فحصها. خلاصة القول هي إن التمتع بمنافع الحياة المجتمعية يتطلب أن نثق ببعضنا. وكوننا أهلاً للثقة، في عالمنا المجرد من المشاعر أحيانًا، قد يمثل إطراءً أكثر من أن نكون محبوبين.

من الواضح أن استعدادك للثقة في الآخرين يعتمد على الموقف. فقد تثق في شخص غريب تقابله في العمل أكثر مما تثق بشخص غريب تقابله في النادي. إن وضع ثقتك في شخص ما يعتمد أيضًا على ملكة التمييز. فقد تعتمد على صديق ليُطعم حيوانك الأليف في غيابك لكنك لن تثق في نفس هذا الشخص ليحتفظ بسر. مع ذلك فالثقة لا تعتمد كليًا على الموقف أو التمييز.

في جامعة تافتس في ميدفورد، مساتشوستس، قام علماء النفس سي جونسون جورج ودبليو سواب بتحديد سمة شخصية عامة أسمياها "الثقة بين الأشخاص" -و هي تنطبق على قدرة الشخص على الوقوع في الحب. لقد وجدا في أبحاثهم الموسعة أن النساء أكثر استعدادًا من الرجال للثقة في الآخرين (مع ذلك، هذا لا يعني أنه يجب تصنيف الأشخاص كواثقين أو غير واثقين حسب نوعهم فقط). لقد استنتجوا أيضًا أنك إذا اقتربت من علاقة ما بدرجة كبيرة من عدم الثقة، فسيكون صعبًا عليك أن تثق بلا قيود وتقع في الحب. طبعًا، القدر الذي تثق به في الآخرين وتعتمد عليهم قد يختلف مع مرور الوقت. والنفور من الثقة في مرحلة معينة من حياتك قد يكون رد فعل تجاه مجموعة من العوامل ولا يعني أنك ستظل هكذا إلى الأبد.



اختبار

إذا كنت تتساءل إن كانت لديك القدرة للوقوع في الحب، فقد يمدك الاختبار التالي ببعض الرؤى. إنه قائم على بحث جامعة تافتس. أجب بـ"صح" أو "خطأ" عن النقاط التالية لتحدد مؤشر "الحب-الثقة" الخاص بك.

١. أكره إقراض أموالي للآخرين بسبب المشاحنات التي تحدث عند استردادها.
صح خطأ

٢. معظم من يجاملون الآخرين هم فقط من يتملقونهم من أجل مكاسبهم الشخصية ولا يعنون حقًا ما يقولون.
صح خطأ

٣. سيقوم أغلب الناس بتحريف وجهة نظرهم عن عمد إذا كان هذا سيفيدهم.
صح خطأ

٤. معظم الأشخاص الذين يقترضون شيئًا ويسببون تلفًا بسيطًا فيه على الأرجح لن يخبروا المقرض بذلك.
صح خطأ

٥. معظم الناس اليوم يعتمدون بشكل كبير على الآخرين.
صح خطأ

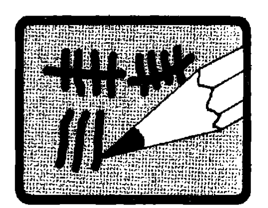
٦. بشكل عام، أستطيع اختيار الأشخاص أو تركهم.
صح خطأ

٧. إذا قامت شركة بإخبار موظفيها أن الأرباح قليلة بحيث لا تكفي لمنح العلاوات الشهرية، سأرتاب في أمانة الشركة.
صح خطأ

٨. العديد من السياسيين أخذوا رشاوى بطريقة أو بأخرى.
صح خطأ

٩. معظم الناجحين يتقدمون كنتيجة لمن يعرفونه أكثر من نتيجة ما يعرفونه.
صح خطأ

١٠. الناس في هذه الأيام لديهم معايير أخلاقية منخفضة عن الجيل السابق.
صح خطأ



حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"خطأ".

مجموع ٨-١٠ نقطة : أنت شخص واثق وتقبل الآخرين كما تراهم. أنت تقع في الحب بسهولة. قد يكون لديك ميل لتقبل الآخرين بسهولة شديدة لدرجة تجعلك سهل الانخداع أو ساذجًا.

مجموع ٥-٧ نقطة : لديك توازن بين الثقة والحذر. أنت منفتح بالنسبة للعلاقات الجديدة لكنك تحافظ على قدر معقول من الموضوعية عندما يتعلق الأمر بالوثوق في الآخرين أو الوقوع في الحب.

مجموع ٠-٤ نقطة : أنت أكثر حرصًا وارتيابًا من الآخرين. على الأرجح أنك تحلل دوافع الأشخاص أكثر من اللازم. ورغبتك في حماية نفسك بأي شكل قد تمنعك من الدخول في علاقات هادفة مع أشخاص صادقين يستحقون ثقتك.

الشرح

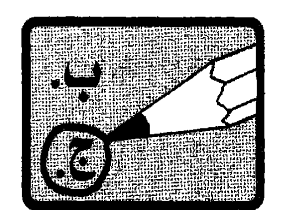
الثقة بين الناس تتضمن المجازفة. عند البدء في علاقة صداقة أو علاقة رومانسية، يتساءل الناس إذا كان المكسب يفوق احتمال الخيانة أو الرفض. بعد الكثير من الأبحاث، استنتج دكتور كارل روجر -مؤسس الحركة الإنسانية في علم النفس والمدير السابق لمركز

دراسات الشخصية الإنسانية في لاجولا، كاليفورنيا- أن توفُّر قدر من الثقة مسألة أساسية لجعل الشخص متوازنًا. والثقة الواقعية والاستعداد لتقبل الآخرين عادة يدلان على قبول الذات، ويكونان علامة على شخصية متوازنة.

هل ستُظهر شخصيتك الحقيقية؟

وصف المحلل النفسي إريك إتش إريكسون تعلم الثقة في الآخرين بأنه أقدم صراع إنساني، لا يخلو منه حتى الأطفال الرضع. عندما نقترب من البلوغ، يغلّف هذا الصراع موضوعات مثل العلاقات الجسدية، ولاحقًا، الوقوع في الحب. رغم ذلك، تستمر الورطة بالنسبة لبعضنا، وتشكل ما إذا كنا منفتحين على الآخرين أو منغلقين عاطفيًا.

في مجتمعنا سريع الوتيرة، لا يكون الإفصاح عن الذات دائمًا أمرًا سهلًا. لكن برغم حقيقة أنه قد يكون تجربة مربكة، إلا أنه مجازفة يجب علينا أن نخوضها لكي نحظى بعلاقات هادفة مع الآخرين.



اختبار

هل ستسمح للمقربين منك بمعرفة شخصيتك الحقيقية؟ أم ستبقى لغزًا، وربما تظهر على غير حقيقتك؟ أيٌّ من المشاعر والآراء التالية ستكشف؟

١. صفة شخصية ثابتة تراها ضعفًا، مثل الشعور بالغيرة، أو بالوسواس القهري، أو العناد.

أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.

ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.

ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.

د. سأخبر الجميع، فما جدوى إخفاء ما أشعر به؟

٢. الضيق والعصبية من بعض "الأنواع" من الناس (الأشخاص من خلفيات دينية، أو عرقية، أو اجتماعية مختلفة).

أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.

ب. سأتحدث عن هذا قليلًا، لكن فقط إذا شعرت أن أحدًا سيتفق مع جزء من آرائي.

ج. سأتحدث عن هذا إلى حد كبير.

د. سأناقش هذا بصراحة. أنا لا أخجل من آرائي.

٣. التفاصيل الحميمة في حياتك العاطفية، متضمنة أدق التفاصيل.

أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.

ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.

ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.

د. سأخبر الجميع.

٤. الأمور التي فعلتها وتخجل منها أو تشعر بالذنب لارتكابها، مثل: الغش، أو الكذب، أو ارتكاب جريمة بسيطة مثل السرقة من المتاجر.

أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.

ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع، فأنا لن أخفي ماضيَّ.

٥. الأشياء التي تجعل دمك يغلي، خصوصًا الأشياء التي قد تبدو غير مهمة، مثل: الطوابير الطويلة، أو التسوُّق الهاتفي، أو الندلاء غير المهذبين.
أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع، فما جدوى إخفاء ما أشعر به؟

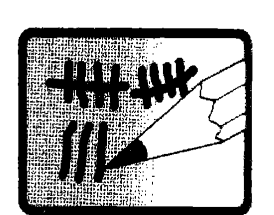
٦. ما تشعر به تجاه مظهرك وجاذبيتك.
أ. لن أفصح عن هذا، سأشعر بالإحراج الشديد.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع.

٧. الأشياء التي تخشاها بشدة، حتى المخاوف غير المنطقية.
أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع.

٨. إنجازاتك، ومواهبك، والمجاملات التي تلقيتها.
أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع.

٩. الدوافع التي تخشى أنها ستخرج عن السيطرة إذا "أطلقت العنان لها"، مثل الغضب.
أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من نظرة الآخرين لي.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع.

١٠. ما تعتبره عائقًا شخصيًا، مثل مهارات التخاطب الضعيفة، أو النقص في قدرة التحمل.
أ. لن أفصح عن هذا، فأنا أخشى من ردة فعل الآخرين.
ب. سألمح عن هذا، لكن لن أكشفه كليًا.
ج. سأكشف عنه بدرجة كبيرة.
د. سأخبر الجميع.



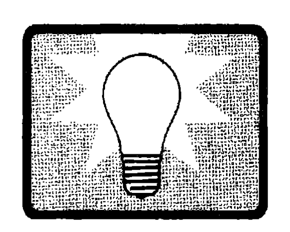
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، و ٣ عن كل (ج)، و ٤ عن كل (د).

مجموع ١٠-١٧ نقطة: أنت شخص منغلق. قد تشعر بالرضا عن درجة الألفة التي ـــتها مع الآخرين، لكنك قد تستفيد من مشاركة مشاعرك. إن فعل هذا سيسمح للآخرين بإعطائك ملاحظات عن أفكارك وأهدافك، وسيساعدك على رؤية نفسك بصورة أوضح. ابدأ في تغيير أسلوبك عن طريق القليل من الإفصاح في البداية. قد يكون أسهل شيء هو التحدث مع صديق عن أهدافك.

مجموع ١٨-٢٨ نقطة: أنت معتدل في الإفصاح عن الذات ولديك توازن جيد بين شخصيتك كما تراها أنت وشخصيتك كما يراها الآخرون.

مجموع ٢٩-٤٠ نقطة: أنت منفتح تمامًا، لكن احترس. أحيانًا يكون الانفتاح الشديد بلا تمييز علامة على عدم الشعور بالأمان، أو الشعور بالذنب، أو الرغبة الملحة في استحسان الآخرين. إذا تفاعل الآخرون مع إفصاحاتك بانزعاج، فقد يعني هذا أنك تكشف أكثر مما يريده المستمع أو يهتم بمعرفته.



الشرح

أظهرت دراسات د. سيدني جورارد في جامعة فلوريدا أن الإفصاح عن الذات ليس فقط ضروريًا للجمع بين الناس، لكنه يساعد الآخرين أيضًا على الإفصاح عن أنفسهم. وهكذا، تبدأ الثقة المتبادلة. مع ذلك، إنه أمر مثالي أكثر منه واقعي بأن نعتقد أننا نستطيع أن نكشف أنفسنا طوال الوقت للأشخاص المقربين إلينا. حتى في التحليل النفسي، حيث يتم حث المرضى على البوح بكل شيء (قاعدة فرويد الأساسية)، هناك مقاومة لكشف كل شيء. الأبحاث التي قام بها من لا يتبعون منهج فرويد أظهرت أن المعالج الصامت قد يعوق التقدم. دكتور إيفريت شوستروم، مؤسس معهد العلاج بإدراك الذات في سانتا آنا، كاليفورنيا، وجد أن إفصاح المعالج عن ذاته بعض الشيء يخلق لقاءً إنسانيًا حقيقيًا يُسرع من علاج المريض.

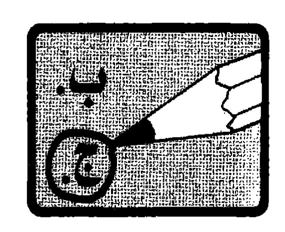
يبدو أن المبالغة في الانفتاح أو الانغلاق ليست مفيدة على نحو خاص. يتطلب الأمر حسًا اجتماعيًا جيدًا لتميز بين من يستحق ومن لا يستحق أن يكون مصدر ثقتك الكاملة. مع ذلك، من الواضح أنه يجب علينا أن نكشف ذاتنا لدرجة معينة حتى نخلق تواصلًا هادئًا مع الآخرين. إن عدم القيام بهذا يعرضنا لخطر الانعزال عن الآخرين، خصوصًا المقربين إلينا.

هل رابطتك الرومانسية غير قابلة للكسر؟

في الولايات المتحدة، يتم عقد حوالي مليوني زيجة في العام، ويبلغ الطلاق أو إبطال الزواج حوالي ثلث هذا الرقم. لذلك، لا عجب في أن علماء النفس والخبراء الآخرين منشغلون بما يُسبب السعادة الزوجية أو الفشل الزوجي.

بالعمل على نظرية "الوقاية خير من العلاج"، حاول علماء النفس أن يتنبئوا بالعوامل التي تنذر بالتوافق وتلك التي تدل على انفصال وشيك في المستقبل. لقد اكتشفوا أن من ضمن الأسباب التي تُقدم في المحاكم للطلاق، القليل منها فقط تتشابه مع الأسباب الحقيقية التي قد تدفع لانهيار العلاقة الزوجية. تم إجراء العديد من الدراسات على يد الخبراء لاكتشاف المزيد عما يُبقي الزوجين معًا أو يفرقهما. قام آلاف الأشخاص من العزاب والمتزوجين بالإجابة عن استبيانات مصممة للتنبؤ باحتمالات الحفاظ على علاقة ناجحة طويلة الأمد. بعد تأمل ذلك القدر الهائل من البيانات، اكتشف علماء السلوك أخيرًا ما يعتقدون أنها مؤشرات عدم التوافق الرومانسي المستقبلي المحتمل.

اختبار



الاختبار التالي يقيس قدرتك على اكتشاف علامات التحذير الخاصة بالانفصال والطلاق. اختر "صح" إذا كنت تعتقد أن الجملة مؤثرة في كسر الرابط الرومانسي، و"خطأ" إذا كنت تعتقد أنها ليست مؤثرة.

١. فرق العمر الذي يبلغ عشر سنوات أو أكثر بين الزوجين.
صح خطأ

٢. الاختلافات الكبيرة في الخلفية العقائدية.
صح خطأ

٣. الخبرة الكبيرة والمتنوعة في المواعدة لأحد أو كلا الطرفين قبل الزواج.
صح خطأ

٤. مستوى التعليم المرتفع (الجامعي) لكلا الزوجين.
صح خطأ

٥. ارتباط أحد الزوجين القوي بالوالدين قبل الزواج.
صح خطأ

٦. أن يكون هذا هو أول ارتباط للطرف الآخر.
صح خطأ

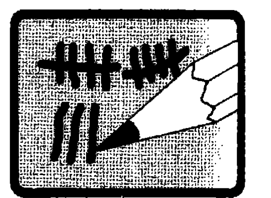
٧. كون كلا الزوجين تحت سن ٢١ عند الزواج.
صح خطأ

٨. الزوج العاطل عن العمل والذي يشعر بأنه لا يحصل على المال الكافي لنفسه ولأطفاله.
صح خطأ

٩. الزوج يرسخ نفسه كشخصية مهيمنة.
صح خطأ

١٠. عدم رغبة أحد الزوجين في إنجاب الأطفال.
صح خطأ

حساب النقاط



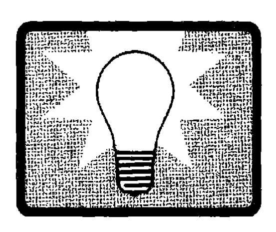
لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. خطأ ٢. خطأ ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. صح ٧. صح ٨. صح ٩. خطأ ١٠. صح

مجموع ٨-١٠ نقطة: زواجك قوي. لكن لا تتوقف عند ذلك. استمرا في إسعاد بعضكما كما تفعلان الآن لتحافظا على زواجكما كما هو.

مجموع ٤-٧ نقطة: لديكما رابط متماسك مثل معظم الآخرين. استمرا في البحث عن أساليب جديدة لكي تجعلا الرابط أقوى لأن المحن المفاجئة قد تضعه محل اختبار.

مجموع ٠-٣ نقطة: زواجك يحتاج إلى المزيد من القرب والاستقرار. اكتشف الاختلافات، والنزاعات المحتملة، والمشاكل التي لا يتم الإفصاح عنها. ربما سيساعدك أن تستعين بمستشار.



الشرح

١. خطأ. في ثلاث دراسات مستقلة، قام علماء النفس إل تيرمان، واي بيرجس، وإل كوترل باستنتاج أنه حتى إذا كان فرق العمر بين الزوجين كبيرًا نسبيًا عن المعتاد، فإن هذا العامل لا يتعلق بالتعاسة والطلاق بدرجة كبيرة.

٢. خطأ. فشلت دراسات عالم النفس إتش لوك في الكشف عن أن الاختلافات العقائدية تشكل مصدرًا كبيرًا للطلاق. على ما يبدو، الاختلافات الكبيرة من هذا النوع، والتي يمكن أن تمزق الزواج تكون عادة كبيرة بالشكل الكافي بما يمنع حدوث هذا الزواج من الأصل.

٣. خطأ. في بحث أُجري على أكثر من خمسمائة زوج، كانت هناك حاجة أقل لتسوية الزواج بين الأزواج الذين كانت لهم علاقات مستقرة قبل الزواج.

٤. خطأ. الشركاء ذوو مستوى التعليم العالي يتمتعون عمومًا بعلاقات زوجية أفضل ومعدلات طلاق أقل أكثر من هؤلاء الذين لديهم مستويات منخفضة من التعليم.

٥. خطأ. ربما على عكس الافتراضات الشعبية، فقد وجدت الدراسات أن احتمالات الطلاق تنخفض إذا كان الزوجان يتمتعان بروابط قوية مع آبائهم قبل الزواج.

٦. صح. العمل الشامل الذي قام به إل تيرمان في جامعة ستانفورد وإيه كينسي في معهد إنديانا وضح أن احتمالات استمرار الزواج تكون أفضل إذا كان الزوجان لديهما خبرة في التعامل مع الناس قبل الزواج.

٧. صح. معظم حالات الطلاق، أكثر من ٥٠ في المائة، تقع بين الأزواج تحت عمر ٢١ سنة. هذه النسبة أكبر بستة أضعاف من حالات الطلاق التي تقع بين الأزواج فوق ٣١ سنة.

٨. صح. تشير الاستنتاجات الثابتة إلى أن الحالة الاقتصادية الفقيرة للأسرة تمثل سببًا رئيسيًا للطلاق. في الواقع، إن عدم القدرة على الإعالة هو السبب الأول للطلاق الذي يتم ذكره في المحاكم.

٩. خطأ. هناك أدلة وفيرة على أن الزواج يكون أكثر نجاحًا وأقل عرضة للطلاق إذا كان الزوج ليس أكثر هيمنة على الزوجة.

١٠. صح. هناك دلائل كافية أن الخلافات بين الزوجين حول إنجاب الأطفال تؤدي إلى تمزق الزواج. من المثير للدهشة أن مثل هذه النقطة الحاسمة لا يتم تدارسها قبل الزواج.

هل تستطيع قراءة إشارات الحب؟-جزء ١

لقد كان تشارلز داروين أول من كتب عن إيماءة هز الكتفين كإشارة عالمية على عدم اليقين. منذ ذلك الحين أظهرت دراسات السلوك غير الشفهي العديد من الرؤى المهمة حول كيفية توصيل لغة الجسد لما نشعر به عن بعضنا البعض بشكل عفوي.

وتتضمن حركات تلقائية مثل إمالة الرأس، ورفع الأكتاف، وتوجيه أصابع القدم إلى الداخل. في التقارب، "الإشارة الخجولة" هي علامة على الخضوع تُعطي الطرف الآخر تصريحًا ضمنيًا بالاقتراب.

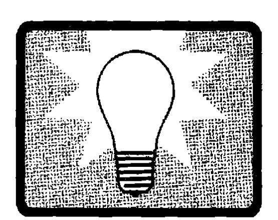
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة لكل إجابة تتماشى مع إجابتك. سيتم توضيح كل نقطة فيما بعد.

١. صح ٢. *خطأ* ٣. صح ٤. ج ٥. د ٦. صح ٧. *خطأ* ٨. صح

مجموع ٦-٨ نقطة: لديك حس جيد لإشارات لغة الجسد ولا تواجه متاعب في اجتذاب شخص ما أو تمييز ما إذا كان مهتمًا بك.

مجموع ٣-٥ نقطة: أنت في مستوى الشخص العادي، تصيب مرة وتخطئ أخرى.

مجموع ٠-٢ نقطة: إشاراتك مختلطة. ربما تقوم بإرسال الإشارات الخاطئة وفي الوقت نفسه تُضيع تلميحات خفية تستهدفك. قد تساعدك بعض القراءات عن الموضوع. ابدأ بمراجعة النقاط في هذا الاختبار.



الشرح

١. صح. تتسبب محاولات التقرب إلى الجنس الآخر في بعض التوتر للجسد، متضمنًا الحنجرة. فالأحبال الصوتية المتوترة تتسبب في رفع نغمة الصوت.

٢. *خطأ*. يجب أن تركز المرأة على إثارة الحاسة البصرية للرجل بدلًا من حاسة اللمس. يميل الرجال لأن يكونوا أكثر تقبلًا لحاسة النظر.

٣. صح. الهدف الأول من التقرب هو لفت انتباه الشخص الآخر. إذا كانت ملابسك غير متماثلة، ستجتذب العين بفعالية كبيرة.

٤. ج. أثناء قيادة سيارة يكون الضغط بعيدًا عن الطرفين، ويعمل كل من داخل السيارة والمشاهد العابرة على الطريق كملهيات. هذا يخلق جوًا أقل تهديدًا ويفسح المجال لمزيد من التفاعل التلقائي العفوي.

٥. د. كل هذه الإشارات تدل على سلوك خاضع واسترضائي ينم عن أن الشخص مستعد للتفاعل.

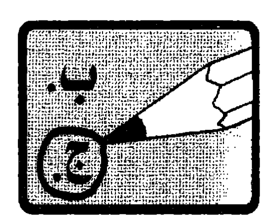
٦. صح. عندما يقوم شخص ما "بتقليد" تصرفاتك فهذه إشارة على أنه مستعد للتواصل معك.

٧. *خطأ*. على الرغم من أن بعض التصرفات قد تُظهر للشخص إعجابك به، إلا إنك قد ترغب في الانتظار حتى تعرفا بعضكما بشكل أفضل. إن الانخراط في مثل هذه السلوكيات "التملكية" بطريقة عارضة قد يتم تفسيره على أنه فرض لمستوى من الألفة سيحدث تلقائيًا مع مرور الوقت.

٨. صح. الخلفية الرومانسية لمطعم صغير، على سبيل المثال، تحفز المشاعر الإيجابية. وسيتم تذكرها لفترة طويلة أكثر من جودة الطعام.

هل تستطيع قراءة إشارات الحب؟-جزء ٢

يقوم دكتور ديفيد بي جيفنز بإلقاء نظرة متفحصة على الطقوس العديدة غير المعلنة للتقارب والتزاوج التي يستخدمها الأزواج ليطوروا العلاقة. لقد راقب جيفنز مئات الرجال والسيدات في الأماكن العامة لكي يحدد المراحل المختلفة التي تشير إلى الانجذاب أو التنافر بين الطرفين، ابتداءً من احمرار شحمة الأذن إلى زاوية أصابع القدمين، حيث يقوم الرجال والنساء بإرسال مشاعرهم عن بعضهم بشكل عفوي وكما يقول جيفنز: "لا يمكن إخفاء إشارات الحب، إن كنت تعرف ما الذي تبحث عنه".



اختبار

ما مدى جودة إرسالك واستقبالك لإشارات التقارب؟ هل يصعب عليك أن تعرف إذا كان الشخص معجبًا بك فعلًا؟ لكي تحدد مدى التقاطك للإشارات، اجتز الاختبار التالي.

١. إذا نظرت إلى الأسفل وأنت تتحدث إلى شخص جذاب، فأنت تقول في الواقع:
أ. أنا لست مؤذيًا، يمكنك الاقتراب *ب. أفضل عدم التحدث إليك* *ج. أشعر أنني أدنى منزلة*

٢. لكي يقدم أفضل صورة ممكنة، يجب على الرجل أن يرفع ذقنه، ويوازن كتفيه، ويرفع صدره قليلا
صح *خطأ*

٣. تبتسم امرأة لرجل عبر طاولة الطعام وتلاحظ أن شفتيه مشدودتان. هل الشفاه المطبقة إشارة إيجابية أم سلبية؟
إيجابية *سلبية*

٤. عندما يقوم رجل جالس بجوار سيدة في حافلة بقراءة مجلة ويبالغ في ذلك بشكل واضح، وينطق الكلمات، ويضحك بصوت عالٍ، فإنه يحاول أن "يستهل الحديث".
صح *خطأ*

٥. الإشارة الواضحة على الانجذاب هي عندما تقوم المرأة ب:
أ. الإشارة بالسبابة *ب. لف يداها، ووضع راحتي اليدين لأعلى* *ج. عمل سلسلة من تحريك اليدين والراحتان لأسفل*

٦. يمكنك أن تعرف إذا كان الرجل يحاول التقرب من امرأة إذا استمر في تفحص رد فعلها تجاه إشاراته بعينيه.
صح *خطأ*

٧. يمكنك أن تكتشف الثنائي "المتزوج" بسهولة لأنهما يقفان بالقرب من بعضهما البعض ويتلامسان متى يشاءان.
صح *خطأ*

٨. الزي المثالي للتقارب يتكون من:
أ. ثلاثة ألوان متناقضة *ب. وشاح أو ربطة عنق تبرز لون بشرتك.*

حساب النقاط

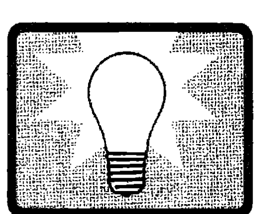
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة لكل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. *أ* ٢. *خطأ* ٣. *سلبية* ٤. صح ٥. ب ٦. صح ٧. صح ٨. *أ*

مجموع ٦-٨ نقطة: لديك رؤية ثاقبة في فك طلاسم التقارب بين الجنسين.

مجموع ٣-٥ نقطة: تصنيفك متوسط على مقياس اكتشاف إشارات الحب.

مجموع ٠-٢ نقطة: استيقظ! قد تكون إشارات الحب تحلّق فوق رأسك. ادرس النقاط التي تم ذكرها في هذا الاختبار واقرأ المزيد عن هذا الموضوع.



الشرح

١. *أ*. النظر للأسفل دليل على الامتثال ويعني عادة أنك لا تمثل تهديدًا وإنك ودود يمكن التقرب منك.

٢. *خطأ*. هذه الوضعية تنقل صورة ذكورية شديدة. قد يعكس هذا القسوة والتمركز الذاتي. من الأفضل أن يكون الرجل لطيفًا وعلى طبيعته.

٣. *سلبية*. الشفاتان المطبقتان تدل على الشد الكلي للجسد. إنها إشارة دفاعية وتتسم بالحذر.

٤. صح. كل هذه إشارات دقيقة تدل على السعي لجذب انتباه الطرف الآخر.

٥. ب. إيماءة راحتي اليدين المتجهتين لأعلى تشير إلى "توجه لا أعرف" وإلى اللين والاستعداد لتلقي التوجيه.

٦. صح. عند التودد لشخص ما، يقوم الناس بالكثير من المراقبة. إنهم يستخدمونها ليقيسوا مدى فعاليتهم عند اقترابهم من الهدف.

٧. صح. الثنائي المتزوج يكون قد تخطى مرحلة الحفاظ على مسافة نفسية "مناسبة". إنهم يُظهرون الألفة، والقرب، والاتصال الجسدي.

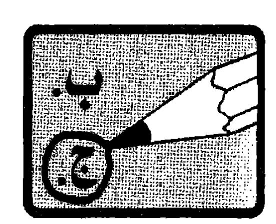
٨. *أ*. الألوان تحرك المشاعر. وثلاثة ألوان متناقضة هي جاذب قوي. إذا كان ممكنًا، استخدم إشارة فاتحة اللون مثل منديل أو وشاح. الألوان الفاتحة مهدئة ولطيفة.

تذكر، إذا تلقيت إشارات سلبية من شخص ما، لا تفترض أنك قد فشلت في اجتذابه. الدليل السلبي قد يعني أن الشخص ليس مستعدًا لك. ربما يكون منزعجًا بشأن شيء آخر. عد بعد دقائق قليلة -إذا كان ممكنًا- وحاول مرة أخرى. يجب أن تختبر هدفك عدة مرات. بعدها، إذا استمررت في تلقي إشارات سلبية، فتوقف عن المحاولة.

هل تستطيع قراءة إشارات الحب؟-جزء ٣

أقدم رواية في التاريخ هي "صبي يتعرف على فتاة". إن دراما التقارب بين الجنسين تحدث في جميع المجتمعات، البشرية وغير البشرية، ولديها مفردات خاصة بها -صامتة ومنطوقة. نحن ننقل الإشارات الجسدية لنظهر اهتمامنا أو نفورنا من الآخرين. إن تصرفات مثل إمالة الرأس، وشد الشفاه، وبرم الشعر -تمثل كلها إشارات على التقارب وتتواجد في جميع أنحاء العالم.

الاختبار التالي قائم على ملاحظات الباحثين لمئات الرجال والسيدات وهم يتفاعلون في مجموعة متنوعة من المواقف. بناءً على دراساتهم، حدد علماء النفس الإشارات الدقيقة التي نرسلها لتجمعنا معًا أو تفرقنا. سيستفيد جميع الأشخاص من معرفة كيف يقرأون، وفي المقابل، يرسلون إشارات شخصية تكون قادرة على بناء أو هدم علاقة.



اختبار

لكي تعرف مدى اطلاعك على إشارات التقارب الأساسية، أجْرِ الاختبار التالي. ثم اقرأ التوضيح الذي يليه.

١. الشخص الذي يغازل يكون غالبًا منفعلًا أو طفوليًا.
صح خطأ

٢. إذا كان الرجل يرغب في اجتذاب امرأة، يجب أن يرتدي ملابس تلفت النظر.
صح خطأ

٣. عندما يختال الرجل في حفلة ما، فإنه يوصِّل، في الواقع:
أ. "أنا هنا" ب. "أنا ذكر" ج. "أنا مفتول العضلات"

٤. يجب أن تحفظ بعض "الجمل الافتتاحية" لتجعل الحوارات البسيطة أسهل في الحفلات.
صح خطأ

٥. معظم الرجال لا يحبون أن تضع المرأة عطرًا.
صح خطأ

٦. عندما ترتدي زيًا "لافتًا"، تأكد من أن الجزء الأعلى لونه يختلف عن الجزء الأسفل.
صح خطأ

٧. تنجذب النساء عادة إلى الرجال:
أ. طوال القامة ب. مفتولي العضلات ج. ذوي الأعين الجذابة

حساب النقاط

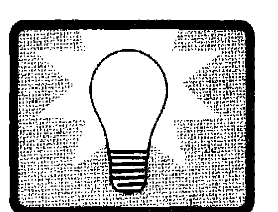
لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. *خطأ* ٣. أ ٤. *خطأ* ٥. *خطأ* ٦. صح ٧. ج

مجموع ٦-٧ نقطة: لديك حس جيد لالتقاط إشارات التقارب ولا تواجه متاعب في اجتذاب الطرف الآخر.

مجموع ٣-٥ نقطة: أنت متوسط في فن التقاط إشارات التقارب، لكن هناك دائمًا مجالًا للتحسن.

مجموع ٠-٢ نقطة: أنت بعيد عن سهم كيوبيد بمسافة كبيرة. قد تكون ساذجًا، أو خائفًا من الالتزام، أو تشعر أنك لا تستحق الاقتراب.



الشرح

١. صح. التقارب نشاط يتسم بالمرح وغالبًا ما يبرز معه سلوك تراجعي وعجيب أحيانًا. إنه يتضمن عنصر الجرأة إلى جانب خطر الرفض، ويرفع حس الإثارة لدينا.

٢. *خطأ*. وفقًا للأبحاث، يجب أن يرتدي الرجل ما يثير حاسة اللمس عند المرأة. فالأَوْلَى أن نقول إنه يجب أن يرتدي الرجل ملابس ذات نسيج مثير للانتباه أو ظريف لكي يحفز حاسة اللمس لدى المرأة.

٣. *أ*. المرحلة الأولى من التقارب هي أن تلفت الانتباه لنفسك. سواء كان من خلال اختيال الرجل أو تهادي المرأة، فالمطلوب هو إغراء الهدف المحتمل لتجعله يلاحظ وجود شخص يرغب في التعرف عليه.

٤. *خطأ*. الجمل الافتتاحية النمطية كثيرًا ما تبدو رسمية ومتكلفة. من الأفضل أن تقول مرحبًا بأسرع وقت ممكن لتبدأ "تواصلًا شفهيًا". لاحقًا، سيكون من السهل أن تستأنف المحادثة.

٥. *خطأ*. العطور عوامل جاذبة مهمة لكلا الجنسين. لكن الرجل قد يُعجب بالأريج الطبيعي لجسد المرأة بنفس قدر إعجابه بعطرها.

٦. صح. الملابس عامل إغراء رئيسي في المرحلة الأولى من التقارب (انظر نقطة رقم ٣). سيتم ملاحظتك إذا ارتديت تناقضات محببة من الألوان الفاتحة والغامقة أكثر من ارتدائك للون واحد.

٧. ج. بالنسبة للمرأة، العضلات ليست شيئًا فاتنًا ولا يُقاوم كما يعتقد الرجال. في الواقع، "الأعين لها سحر خاص"، والنساء تنظر إلى الأعين الجذابة كعامل مهم في الحكم على مدى إعجابهن بمظهر الرجل.

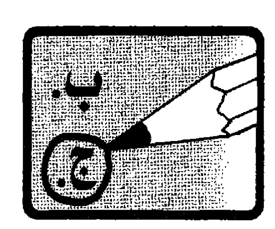
تذكر: أهم عامل في قدرتك على إرسال إشارات الحب هو أن تكون على طبيعتك. في نهاية الأمر، أنت تريد شخصًا يُعجب بك لشخصيتك الحقيقية. وإشارات الحب هي مجرد مغريات لتوحيد الأشخاص من أجل الاكتشاف المتبادل. أثناء اجتيازك لعملية التقارب، تذكر أن أكثر الأشياء جاذبية قد تحدث لك هي أنت.

هل تفهم الجنس الآخر؟

هناك مزحة عن شاب يطلب عروسًا فيقول: "تبين الدراسات أن الأشخاص ذوي السمات المتناقضة يكوّنون أفضل الزيجات . . . لهذا السبب أنا أبحث عن فتاة جذابة وثرية".

يعلن المثل القديم حقًا أن: "الأضداد تتجاذب"، ولكن علماء السلوكيات كشفوا أمر هذه المقولة المبتذلة وفضحوا ما بها من خداع. لفترة طويلة، كان العلماء والحب مثل الغرباء الذين لم يلتقوا أبدًا. ولكن مؤخرًا أصبح الحب -على ما فيه من تعقيد- موضوعًا للبحث العلمي.

لكن الأشياء تتغير، والدراسات في معاهد مثل جامعة برانديز وجامعة جنوب كاليفورنيا أسفرت عن نتائج مذهلة. أحد الاستنتاجات المهمة هي أن الرجال والنساء يختلفون في ردود أفعالهم تجاه الوقوع في الحب والشعور به.



اختبار

لكي تعرف مدى علمك بالاختلافات بين الطريقة التي يختبر بها الرجال والنساء الحب، أجْرِ الاختبار التالي.

١. النساء أكثر رومانسية من الرجال.

صح خطأ

٢. تقع النساء في الحب أسرع من الرجال.

صح خطأ

٣. الرجال يشعرون بالوقوع في الحب بعمق أكثر من النساء.

صح خطأ

٤. النساء تعانين من الانفصال أكثر من الرجال.

صح خطأ

٥. عند الوقوع في الحب، تميل النساء إلى الكشف عن مشاعرهن العميقة أكثر من الرجال.

صح خطأ

٦. في الجماع الزوجي، يأخذ الرجال المبادرة أكثر من النساء.

صح خطأ

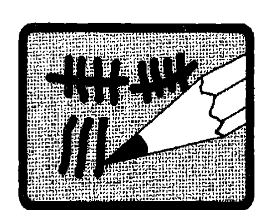
٧. تميل النساء للتخلص من الحب بشكل أبطء من الرجال.

صح خطأ

٨. المرأة التي تتظاهر بأن الوصول إليها صعب ستنجح في إثارة اهتمام الرجال من حولها.

صح خطأ

حساب النقاط



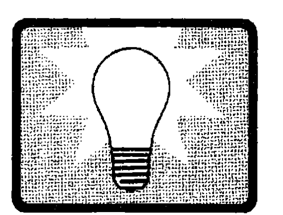
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة "خطأ".

مجموع ٤ نقطة أو أكثر: أنت في النطاق الأعلى تفوقًا وتفهم الحب. لكن احترس! برغم أنك تعرف الكثير عن الحب، فهذا لا يمنع أن يسيطر قلبك على عقلك عندما تكون تحت تأثير هذه العاطفة القوية.

مجموع ٢-٣ نقطة: لديك فهم متوسط للحب ولكيفية تفاعل الجنسين تحت تأثيره.

مجموع ٠-١ نقطة: لديك مفاهيم غير واقعية عن الحب ولا تدعمها أية حقائق.

الشرح



١. *خطأ*. تُظهر دراسات الرومانسية في التقارب أن الرجال يميلون إلى الرومانسية أكثر من النساء. إنهم يتفقون أكثر مع عبارات مثل: "الحب أكثر الأشياء روعة"، و"أن تحب بصدق هو أن تحب للأبد".

٢. *خطأ*. عندما قام بروفيسور زيك روبين في جامعة برانديز بتصميم استبيان عن الحب والذي قدم أساسًا للأبحاث اللاحقة. وجد روبين أن الرجال يميلون للوقوع في الحب أسرع ويخرجون منه أبطء من النساء.

٣. *خطأ*. النساء أكثر عرضة من الرجال للشعور بعذاب ونشوة الحب. إنهن أكثر عرضة للشعور بـ"اضطرابات" في المعدة، ودوار، وكأنهن فوق سحابة. تم التحقق من هذا عن طريق القياسات الفسيولوجية الفعلية لجهازهن العصبي السمبثاوي.

٤. *خطأ*. وجد روبين وآخرون أن الرجال يعانون أكثر من الانفصال، على الأرجح لأنهم أقل ميلًا من النساء للوثوق في شخص ما بشأن مشاعرهم.

٥. *خطأ*. يختلف الرجال والنساء قليلًا في مدى استعدادهم للكشف عن أنفسهم في العلاقات الحميمة. مع ذلك، إنهم يختلفون في طبيعة الأشياء التي يقولونها. فالرجال لديهم استعداد للكشف عن مواطن قوتهم أكثر من ضعفهم. والنساء، على الجانب الآخر، تميلن إلى كبت مواطن القوة، خصوصًا لو تصورن أن تلك السمات تشكل تهديدًا للرجال الذين يملن إليهم. النساء يكن أكثر استعدادًا لكشف ضعفهن، وخوفهن، ومشاعرهن عن الآخرين.

٦. *خطأ*. مهما كانت الطرق المستخدمة، سواء دقيقة أو واضحة، تُظهر الدلائل أن الاتجاه لبدء التقارب الحميم متساوٍ عند الرجال والنساء. في الواقع، تُظهر الدراسات متعددة الثقافات أن النساء يبدئن المبادرة بقدر الرجال.

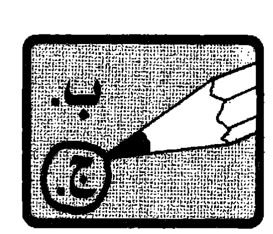
٧. *خطأ*. كما وضحنا في النقطة رقم ٢، الرجال يميلون للتخلص من الحب بصورة أبطأ من النساء.

٨. *خطأ*. إنه اعتقاد سائد أن المرأة "صعبة المنال" تمثل تحديًا للرجال وبالتالي تبدو أكثر جاذبية. لكن وفقًا للباحثين، في حين أن هذا قد يكون صحيحًا بعض الشيء في المراحل المبكرة للعلاقة، لكنه لا يصمد على المدى البعيد. في الواقع، النساء اللاتي يبتعدن باستمرار قد يحدثن دون قصد تأثيرًا عكسيًا، حيث يراهن الرجال على أنهن يصلحن للصداقة وليس الحب. بعد نقطة محددة، يكون التصرف كشخص صعب المنال غير فعال في إثارة الرومانسية.

هل ستفوز في الحرب بين الجنسين؟

لقد قال الراحل فرانك شييد ذات مرة بسخرية إن هناك طريقتين أساسيتين لإضاعة الوقت: قراءة الإعلانات في عربات مترو الأنفاق، والبصق من فوق الجسر. مع كل الاحترام الواجب للمؤلف والناشر المشهور، هناك على الأرجح منافس ثالث في سباق تبديد الوقت: وهو الحرب بين الرجل والمرأة.

هذه الاحتكاكات المشاكسة بين الجنسين تؤدي إلى توليد الحرارة بدلًا من إلقاء الضوء. الحقيقة هي أن أي من الجنسين ليس متفوقًا على الآخر. في الواقع، وجد خبراء العلاقات الزوجية أن نقاط القوة والضعف لدى الرجال والنساء تكمل بعضها البعض على نحو متقن في لعبة الحب والحياة الرائعة.



اختبار

من المحتمل أنه إذا سُبرت أغوار معتقداتك، ستظهر بعض المفاهيم الغريبة عن الجنس الآخر. الاختبار التالي سيساعدك في قياس ما إذا كنت مصيبًا في آرائك أم بعيدًا عن الهدف.

١. إذا تمرنت المرأة بنفس القدر من الاستمرارية والكثافة التي يتدرب بها الرجل، ستجعل عضلاتها بنفس قوة عضلات الرجل.

صح خطأ

٢. المرأة تكتئب أكثر من الرجل.

صح خطأ

٣. نسبة الانتحار بين النساء أعلى من الرجال.

صح خطأ

٤. الرجال يتعرضون للتنويم المغناطيسي بشكل أسهل من النساء.

صح خطأ

٥. النساء أكثر خجلًا من الرجال.

صح خطأ

٦. الرجال قادرون على اكتشاف دوافع الآخرين بشكل أفضل من النساء.

صح خطأ

٧. النساء يحلمن بأحلام اليقظة أكثر من الرجال.

صح خطأ

٨. الآباء يسيئون جسديًا لأبنائهم أكثر من الأمهات.

صح خطأ

٩. الإناث يدخلن في علاقات في سن صغيرة أكثر من الذكور.

صح   خطأ

١٠. في الصداقات مع نفس الجنس، يكون الرجال متعاونين مع أصدقائهم أكثر من النساء مع صديقاتهن.

صح   خطأ

حساب النقاط

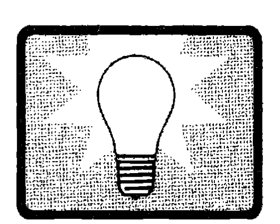
لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. خطأ ٢. صح ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. خطأ ١٠. خطأ

مجموع ٧ نقاط أو أكثر: تتمتع برؤية جيدة للاختلافات بين الجنسين. ولديك أفكار مغلوطة أقل من معظم الناس.

مجموع ٤-٦ نقطة: لديك درجة متوسطة في فهم الرجال والنساء.

مجموع ٠-٣ نقطة: الاحتمالات هي أنك تعتمد بشدة على المفاهيم النمطية عن الاختلافات بين الرجال والنساء.



الشرح

١. *خطأ*. يفرز جسد الرجل هرمون التستوستيرون بنسبة أعلى من جسد المرأة، هذا الهرمون يضيف ضخامة للألياف العضلية، ويهيئ الرجال لعظام أكبر. تشكل العضلات ٤٠ في المائة من جسم الرجل، مقارنة مع ٢٣ في المائة من جسم المرأة، والتمرينات لن تغير هذا بصورة كبيرة.

٢. صح. تعاني النساء من الاكتئاب أكثر من الرجال، وتتلقى العلاج من هذه الحالة بشكل مستمر أكثر من الرجال.

٣. *خطأ*. نسبة الانتحار بين الرجال أعلى من النساء بنسبة ٣ إلى ١.

٤. *خطأ*. تُظهر الدراسات أن النساء في أي عمر يتم تنويمهن مغناطيسيًا بسهولة أكثر من الرجال.

٥. *خطأ*. الخجل موجود بنسب متساوية عند الرجال والنساء. فيليب زيمباردو، مرجع رائد في هذا المجال، يدعي أنه لا يوجد اختلافات بين الجنسين في موضوع الخجل.

٦. *خطأ*. بشكل عام، النساء يتمتعن بوعي أعلى للإشارات الاجتماعية أكثر من الرجال. إنهن يظهرن حساسية لالتقاط الرسائل غير الشفهية مثل: لغة الجسد، وتعبيرات الوجه، ونبرة الصوت أكثر من الرجال.

٧. *خطأ*. تُظهر دراسات جيروم سينجر في جامعة ييل أن هناك اختلافات رئيسية قليلة بين الرجال والنساء في عدد المرات والأماكن والأوقات التي يحلمون فيها بأحلام يقظة.

٨. *خطأ*. قام علماء الاجتماع بتلخيص عدة استطلاعات تُظهر أن الأمهات يسيئون لأطفالهم أكثر من الآباء. تم الإشارة للأمهات على كونهن الوالد المسيء في ٥٠ إلى ٨٠ في المائة من الحالات التي تمت دراستها، وتقتل الأمهات الأبناء أكثر بمرتين من الآباء.

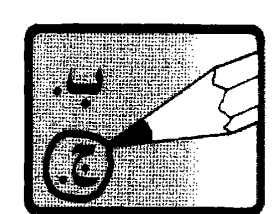
٩. *خطأ*. الرجال يبدءون نشاطهم العاطفي في سن أصغر من النساء. فبمجرد أن يبدأ نشاطهم العاطفي، فإنهم ينخرطون في علاقات بشكل متكرر. وبشكل عام، يكون الرجال أكثر استجابة للمحفزات وينخرطون في الأمور المحفزة للذات أكثر من النساء.

١٠. *خطأ*. الأبحاث التي تم إجراؤها في جامعة يوتاه أظهرت أنه بما أن النساء أكثر إفصاحًا عن الذات، من الناحية الشفهية والشعورية، فإنهن يحظين بتأثير "علاجي" على بعضهن البعض أكثر مما يفعل الرجال.

إلى أي مدى أنت رومانسي؟

الأقواس الوردية، والقلوب الحمراء، والحلوى: هذه الرموز الخالدة للحب تذكرنا أن العشاق يواصلون تنمية الرومانسية. لكن إذا كان بإمكاننا أن نضع الرومانسية في علبة مغلفة، فسوف تجد فوقها التحذير الطبي التالي: "هذه الحالة العقلية ربما تشكل خطورة على صحتك"؛ لأن الكثير من العشاق الهائمين ذائبين في أكسير الشغف الجامح الفوار. الرومانسية بالتأكيد هي خيال مرشد.

مع ذلك، وفقًا لدكتور هارولد كى فينك وإي دبليو بيرجس، اللذين قاما بدراسة آلاف الثنائيات في الحب بشكل مستقل، تحتاج العلاقة لبعض الرومانسية وإلا فسوف ستجف. إنه نوع من تحقيق التوازن بين الرومانسية والواقعية والذي سيحدد ما إذا كان حبك سيدوم.



اختبار

لكي تعرف إلى أي مدى أنت رومانسي، أجْرِ الاختبار التالي، الذي يقوم على أعمال فينك، بيرجس، وباحثين آخرين.

١. لقد أعجبت بالكثيرين وأنت مراهق.

صح *خطأ*

٢. لقد وقعت في الحب من أول نظرة مرتين على الأقل.

صح *خطأ*

٣. أنت تشعر بالرضا عندما يلاحظك الآخرون مع شريك جذاب.

صح *خطأ*

٤. أنت عادة تحاول بقوة أن تثير الإعجاب عندما تكون مع شخص جذاب من الجنس الآخر.

صح *خطأ*

٥. أنت تفضل قراءة قصص الخيال عن القصص الواقعية.

صح *خطأ*

٦. عند مشاهدة الأفلام، أو قراءة الكتب، تفضل قصة حب على الكوميديا.

صح *خطأ*

٧. أنت تستمتع بالتقبيل أكثر وعينيك مغمضة.

صح *خطأ*

٨. دافعك للرومانسية يكون الأقوى:

أ. عندما تكون الإضاءة خافتة *ب. في أي وقت*

ج. وقت النوم فقط

٩. خلال النهار، تفكر كثيرًا في أن تكون حميمًا مع شريكة حياتك.

صح خطأ

١٠. أنت تعتبر الأمر سخيفًا عندما يقوم الناس، في متوسط العمر أو أكبر، بتقبيل وعناق بعضهم أمام أبنائهم.

صح خطأ

١١. أنت تشعر ببعض الحرج إذا قامت شريكة حياتك بتقبيلك على شفتيك أمام أبنائك.

صح خطأ

١٢. أنت تشعر بالانزعاج عند رؤية ثنائي في أحد الأفلام وهم يتبادلان القبل بحرارة في العلن.

صح خطأ

١٣. ستشعر بالغضب الشديد إذا أضعت هدية شخصية رخيصة لكنك تلقيتها من شريكة حياتك.

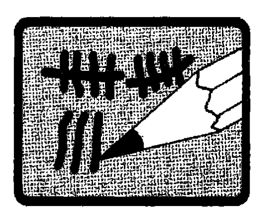
صح خطأ

١٤. إذا قدمت هدية لشريكة حياتك، فالاحتمال الأكبر أنها ستكون زهورًا، أو عطرًا، بدلًا من كتاب، أو أسطوانة مضغوطة، أو وشاح.

صح خطأ

١٥. أنت تحتفظ دائمًا بصورة شريكة حياتك في حقيبتك أو محفظتك.

صح خطأ



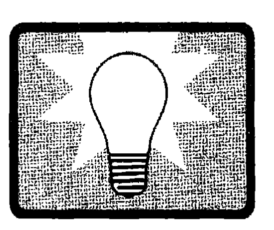
حساب النقاط

يختار الرومانسيون الإجابة "صح" للنقاط من ١ حتى ٧، و ٩، و من ١٣ حتى ١٥، و"خطأ" للنقاط ١٠، و١١، و ١٢. سيختار الرومانسيون (ب) للإجابة عن النقطة ٨. لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

مجموع ١٢-١٥ نقطة: أنت رومانسي للغاية، وتحتاج لجرعات كبيرة من الدفء والمشاعر. أنت تبالغ في تخيلاتك؛ فهي تحفزك وتنتشلك من المألوف. أنت الحبيب المتفائل الذي يتحدثون عنه في الأغاني، وشخص مثالي حالم، وربما تكون مثاليًا لدرجة غير عملية، وضحية راضية للشغف.

مجموع ٧-١١ نقطة: أنت في منتصف الطريق بين الرومانسية والواقعية. يمكنك أن تلين وتمنح الشرارات الرومانسية عند الحاجة. أنت تعلم أين ترسم الحدود بين العاطفة والحكم الصائب وعلى الأرجح لم تكن سقيمًا من الحب بجدية من قبل. قد يكون رأسك محلقة فوق السحاب لكن قدمك ثابتة على الأرض.

مجموع ٠-٦ نقطة: أنت شخص واقعي عنيد يرى العالم كما هو. لا مجال عندك للخيال، أنت عملي بشكل زائد عن الحد. وقد يراك الناس كشخص بارد عندما يتعلق الأمر بالمفاهيم العاطفية. أنت تركز على الأشياء المادية وليس على الناس. قد تكون في حاجة لبعض الدفء.



الشرح

بالإضافة إلى قياس درجة رومانسيتك، الأسئلة في هذا الاختبار تكشف خمس سمات للشخص الرومانسي:

القرب (نقطة رقم ١ و ٢): الشخصيات الرومانسية ترتبط بالآخرين بسهولة. إنهم يُظهرون مشاعرهم بسرعة لمن يحبون. العواطف تثيرهم بسهولة ووهم غير قادرين على رؤية عيوب من يحبون. لديهم حاجة ملحة لأن يكونوا مرغوبين من شخص ما.

التجانس (نقاط ٣-٦): يقوم الشخص الرومانسي ببناء نوع من تقدير الذات بأن يستمد قوته من قوة من يراهم جذابين أكثر من نفسه. الرومانسي يتجانس مع محبوبه ويستمد الارتياح من شعبيته واهتمامه به.

الخيال (نقاط ٧-٩): الرومانسيون يتمتعون بحياة خيالية ناشطة. إنهم يزينون بها الواقع ليضيفوا بعض الإثارة. غالبًا ما تأخذهم تخيلاتهم في سباق جامح. في كثير من الأحيان، يبحثون عن أشخاص مثاليين وليس مجرد أزواج.

الحاجة للتواصل (نقاط ١٠-١٢): الرومانسيون لديهم حاجة شديدة للتواصل. إنهم يشعرون بالأمان عندما يتواجدون جسديًا بالقرب من أحبائهم. العاطفة، والمعانقة ضروريتان لصورة الذات لديهم. إنهم لا يخشون من التواصل مع شركاء حياتهم في العلن أو التعبير عن مشاعرهم من خلال الكلمات أو التصرفات الرقيقة.

العاطفية (نقاط ١٣-١٥): هذه السمة تُظهر الشخص الرومانسي وهو مشتاق على نحو حالم للأشياء المرتبطة بمحبوبه، مثل: خاتم، أو صور، أو أغنية. هذه الأمور تتشرب مشاعر الشوق. إنها ترمز إلى ارتباط حب صادق مع شريك.

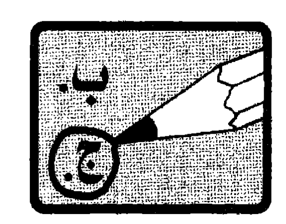
ما مؤشر الألفة لديك؟

البحث عن الألفة هو المطلب الوحيد لقلب الإنسان. فالألفة حاجة بيولوجية فطرية نصادفها باكرًا في الحياة عندما تعانقنا أمهاتنا، ونحن لا نكبر أبدًا على جاذبيتها القوية.

لكن التقارب بين الأشخاص ليس منتشرًا كما تعتقد. في كثير من الأحيان، نتعلم أن نتكيف مع القليل من التفاعلات العاطفية المجدية، ويصبح "أسلوب الحب" الشخصي لنا هو ألا نحظى بالألفة أو نحظى بالقليل منها فقط. وهنا تبدأ المشاكل.

تُظهر الدراسات أن الأشخاص الذين يعانون من الوحدة يميلون للمعاناة من انهيارات جسدية ونفسية أكثر من هؤلاء الذين لا يعانون من الوحدة. الأشخاص غير المتزوجين -في مقارنة مع المتزوجين- لديهم معدلات أعلى من عدم التوازن. الأطفال الذين يتعرضون للانفصال عن آبائهم وأسرهم لفترة طويلة قد يصابون بأمراض الربو، واضطرابات في الجهاز التنفسي، وأمراض أخرى، والمرضى الذين يقعون في الحب يتعافون من مرضهم أسرع من غيرهم. بعض الخبراء يذهبون بعيدًا إلى حد استنتاج أن أسلوب الحب الذي يتسم بالألفة يكون حاسمًا لعافية الشخص مثل الغذاء أو المياه.

من المحزن أن نرى أن العالم الذي يكافئ التميز والاستقلالية الآن هو ما يجعل تحقيق القرب بهذه الصعوبة. العديد منا تعلم أن يصد محاولات الآخرين للتقرب منا. في رأيك كم أنت حميم مع أقرب الأشخاص إليك في حياتك؟ هل أساليب حبكما متوافقة؟ هل شعرت يومًا أنك تفتقد القرب أو الفهم العميق مع شريكك؟



اختبار

الاختبار التالي سيساعد في كشف كم أنت حميم اجتماعيًا. أثناء إجابتك عن الأسئلة، ضع في ذهنك علاقتك مع شخص مقرب إليك. ربما يجب عليه أن يأخذ هذا الاختبار أيضًا.

١. كم من أوقات فراغك تقضيها مع شريكك؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا*

٢. ما مدى تكرار شعورك بأنه من المهم أن يُظهر شريكك لك المحبة بشكل جسماني؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *أحيانًا* **ج.** *غالبًا*

٣. هل ستتأذى إذا لم يشاركك مشاعر ألفة عميقة؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

٤. هل تفهم مشاعره الداخلية؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

٥. إلى أي مدى تكون مشجعًا ومساندًا عندما يشعر شريكك بالحزن؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

٦. ما مدى إظهارك لعاطفتك تجاهه؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

٧. هل تشعر بأنك قريب من شريكك؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

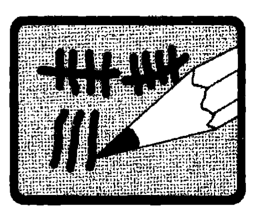
٨. عندما تختلفان بشدة، إلى أي مدى يؤذي هذا علاقتكما؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

٩. كم من الوقت تقضيه معه بمفردكما؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا*

١٠. إلى أي مدى علاقتك مع شريكك مرضية؟
أ. ليست مرضية كثيرًا **ب.** مرضية بعض الشيء
ج. مرضية جدًا

١١. عندما تتشاجرا بانفعال، هل يجعلك هذا حقًّا تمرض جسديًا؟
أ. ليس كثيرًا **ب.** *قليلًا* **ج.** *كثيرًا جدًا*

١٢. هل تستمر خلافاتكما ليومين أو أكثر؟
أ. كثيرًا **ب.** *أحيانًا* **ج.** *ليس كثيرًا*



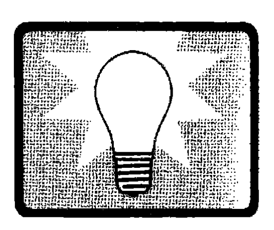
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج).

مجموع ٢٧ نقطة أو أقل: مستوى الألفة بينك وبين شريكك منخفض بشكل كبير. هذا لا يعني بالضرورة أن أحدكما لا يشعر بالرضا، فقد تكون حاجتكما للقرب منخفضة، وربما تكونا ملائمين لبعضكما. رغم ذلك، إذا كنت غير سعيد، فهذا قد يعني أنك تواجه صعوبة في تحقيق الألفة، ويجب أن تبحث عن النصيحة.

مجموع ٢٨-٣٢ نقطة: لديك درجة متوسطة من الألفة في علاقتك مقارنة بالآخرين.

مجموع ٣٣ نقطة أو أكثر: لديك علاقة مقربة بشدة. ما يجب عليك الاحتراس منه هو أنكما قد تكونا في منتهى الحساسية تجاه مشاعر بعضكما ويُجرح كل منكما بسهولة عندما يُتجاهل من الآخر.



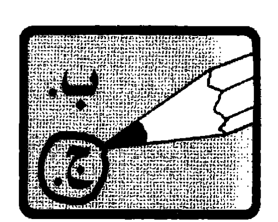
الشرح

الاختبار مبني على بحث الألفة الاجتماعية الذي قام بإجرائه أر إس ميلر وإتش إم ليفكورت من جامعة ووترلو، في أونتاريو، واللذين قاما باختبار مئات الثنائيات المتزوجين وغير المتزوجين. إذا استنتجت أن الزواج سيُلبي كل احتياجك للألفة، كن حذرًا من أن الأمر لا يسير هكذا بالضرورة. على الرغم من أن الزواج قد يبدو الطريقة المناسبة لزيادة قرب الثنائي، فإنه قد يكون مدمرًا إذا كان الطرفان لديهما أساليب حب غير متوافقة. في الواقع، أظهرت الدراسات أن الزوجين التعيسين اللذين يمران بهذا الاختبار يحصلان على نتائج منخفضة في درجة القرب.

هل يمكنك أن تكتشف مؤشرات الزواج السليم؟

صدق أو لا تصدق، من بين الـ٢ مليون زيجة التي ستُعقد هذا العام، سينتهي ثلثها تقريبًا بالطلاق أو إبطال الزواج. قارن هذا مع حوالي ٧ في المائة فقط من كل الزيجات في عام ١٩٠٠! وفي حين أن معظم الأزواج ينفصلون، فإنه يقدر أن حوالي ٣٠ في المائة من الأزواج يبقون معًا-تعساء.

في الواقع، إن الزواج من الشخص المناسب والحفاظ على رومانسية شهر العسل ليس بالأمر السهل. حتى إذا تواجدت أوجه صارخة لعدم التوافق، ولا حتى أحكم الحكماء يستطيع إقناع الأحبة في أوج الانفعال بالتخلي عن خططهم ليحكموا وثاق الزوجية. لذلك، إذا كنت أنت أو أحد تعرفه واقعًا في الحب وعلى وشك الزواج، ربما يساعدك الاختبار التالي في التنبؤ بكيفية سير الأمور.



اختبار

أجْرِ الاختبار التالي لكي تعرف هل سينتهي زواجك القادم برباط يقويه أم بعقدة تزيد المتاعب فيه.

١. سنكون قد تعارفنا لمدة ستة أشهر قبل أن نتزوج.

صح **خطأ**

٢. كلانا تعدى عمره الـ ٢١ عامًا.

صح **خطأ**

٣. لدينا العديد من الأصدقاء المشتركين من الجنسين.

صح **خطأ**

٤. أحدنا لا يرغب في إنجاب الأطفال؛ لذلك لن سنؤجل إنجاب الأطفال.

صح **خطأ**

٥. هناك فرق كبير بين درجات تعليمنا (مثلًا، ذهب أحدنا إلى الجامعة، والآخر لم يفعل).
صح خطأ

٦. كلانا متدينان.
صح خطأ

٧. آباؤنا وأصدقاؤنا يوافقون بحماس على زواجنا.
صح خطأ

٨. كلانا خالٍ من المشاكل الجنسية.
صح خطأ

٩. سيكفينا دخلنا لنعيش بدون مساعدات خارجية.
صح خطأ

١٠. لقد انفصلنا مؤقتًا ثلاث مرات أو أكثر.
صح خطأ

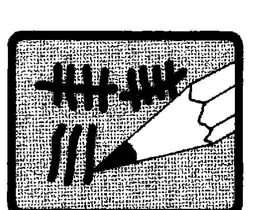
١١. نحن مقربون من كلا والدينا.
صح خطأ

١٢. عندما كنا صغارًا، كنا مشهورين بين نظرائنا.
صح خطأ

١٣. عندما يجتمع عائلاتنا معًا (متضمنة الأقارب، والأعمام، والعمات، إلخ)، تكون نسبة الطلاق أقل من واحد في العشرين.
صح خطأ

١٤. كلٌ منا منسجم مع حماته وحماه المستقبليين.
صح خطأ

١٥. عندما كنا صغارًا، كنا نُظهر الطاعة بشكل عام لبعض البالغين، مثل: الوالدين، والأقارب، والمعلمين.
صح خطأ



حساب النقاط

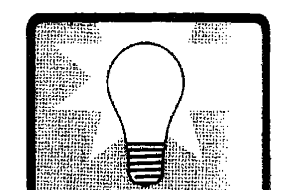
لكي تحسب نقاطك، أعطِ لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. خطأ ٢. صح ٣. صح ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. صح ٧. صح ٨. صح ٩. صح ١٠. خطأ ١١. صح ١٢. صح ١٣. صح ١٤. صح ١٥. صح

مجموع ١٢-١٥ نقطة: أنت تفهم التحديات التي يتضمنها إنجاح الزواج -لديك فرص جيدة للتمتع بنعيم الزوجية.

مجموع ٧-١١ نقطة: لديك إدراك متوسط لما يتطلبه إنجاح الحياة الزوجية.

مجموع ٠-٦ نقطة: لديك نظرة رومانسية مفرطة، وبالتالي غير واقعية، حول ما يتطلبه الزواج الناجح. إن وجودك في هذه المجموعة لا يُتوقع منه فشلك، لكنه يعني أنه سيكون عليك أنت وشريكك العمل بجد على علاقتكما لكي تحافظا على سلامتها.



الشرح

إليك توضيحًا لكل نقطة في الاختبار.

١. *خطأ.* فترات التقارب الطويلة عادة تمهد الطريق لزواج ممتد. معظم الخلافات الزوجية تحدث بين هؤلاء الذين تزوجوا قبل أن يعرفوا بعضهم بشكل كافٍ.

٢. صح. الدراسات تُظهر أن السن (وكفرع منه، النضج) يلعب دورًا مهمًا في نجاح الزواج. يبلغ معدل الطلاق حوالي ٥٠ في المائة بين الأزواج تحت سن عشرين عامًا.

٣. صح. إن وجود الكثير من الأصدقاءِ المشتركين يضاعف الروابط بين الأحباء، وبالتالي، يزيد من فرص بقائهم معًا.

٤. *خطأ.* من الأفضل أن يتفق الطرفان إذا كانا يرغبان في إنجاب الأطفال قبل الزواج. على الرغم من أن أحد الطرفين قد يبدي استعداده في أول الزواج على التكيف مع رغبات الطرف الآخر، سينشأ الاستياء لو استمرت رغبة هذا الطرف في إنجاب الأطفال أو قويت وظلت غير محققة.

٥. *خطأ.* كلما كبرت الفجوة بين درجات التعليم، زادت الاختلافات بين الاهتمامات والإدراك، وبالتالي، يزيد احتمال عدم التوافق.

٦. صح. الأزواج الناشطون دينيًا (خصوصًا إذا كانوا ينتمون لنفس العقيدة) تكون احتمالات نجاح زواجهم أعلى من الآخرين.

٧. صح. موافقة النظراء على زوج الشخص يتعلق بنجاح الزواج.

٨. صح. المشاكل الجنسية ليست أكثر العثرات خطورة بين الأشخاص الواقعين في الحب، لكنها كثيرًا ما تتسبب في خلافات خطيرة بين الطرفين إذا لم يكن هناك تفهم كافٍ أو رغبة متبادلة في مواجهة الموقف.

٩. صح. إن التوتر المالي هو أحد الأسباب الرئيسية للطلاق.

١٠. *خطأ.* الثنائي الذي لا يستطيع حل مشاكله بطريقة أخرى غير الانفصال لفترة يكونان الأكثر عرضة للانفصال التام.

١١. صح. الارتباط بالآباء أثبت أن له علاقة وطيدة باستقرار الزواج.

١٢. صح. استحسان النظراء المستقرين يشير أيضًا إلى نجاح الزواج في المستقبل.

١٣. صح. الطلاق ينتشر في العائلات التي ترى أنه الحل المجدي للخلافات الزوجية.

١٤. صح. إن القدرة على الانسجام والارتباط بأنسبائك علامة إيجابية -الاحتكاك مع الأنسباء أثبت أن له تأثيرًا سيئًا على الزواج.

١٥. صح. إن كونك مرنًا بما يكفي لتتقبل التوجيه من الكبار يُعد سمة إيجابية. إنه يُظهر الاستعداد لتقبل التوجيه من شخص تحبه.

حتى وقت قريب، كان علماء السلوكيات يتجنبون الحب كموضوع للبحث الجاد. على نحو تقليدي، كان الحب متروكًا للفلاسفة لكي يفسروه بالمنطق ويشرحوه. لكن اليوم، يمكن جمع معلومات مهمة عن العوامل التى تسهم في تمزق الزواج من خلال البيانات المتوفرة عن طريق عيادات الزواج ومراكز الإرشاد.

تقوم نقاط الاختبار على العمل المكثف الذي قام به الباحثون في هذا المجال، مثل علماء النفس: لويس تيرمان -عالم النفس السابق في جامعة ستانفورد بكاليفورنيا -ووبليام جوود- كان يعمل سابقًا في جامعة كيس ويسترن ريسيرف في أوهايو- وآخرين. لقد وجدت دراسة تم إجراؤها على أكثر من ١٠٠٠ ثنائي أن العوامل التي تم ذكرها في الأعلى هي مؤشرات مهمة على نجاح أو فشل الزواج.

البيت السعيد

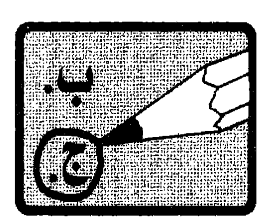


"إنها في بانيو الحمام الآن مع السيد جينكينز".

هل أنت والد مثالي؟

أكد دكتور برونو بيتلهايم، مؤسس المدرسة الاستقامية للأطفال في شيكاغو (التي تُدرس للأطفال ذوي الصعوبات السلوكية أو العاطفية)، أن الحب وحده ليس كافيًا لتنشئة طفل سليم عاطفيًا. حتى أكثر الآباء حبًا لأبنائهم يقعون أحيانًا في بعض الأخطاء التي قد تؤثر سلبًا على أطفالهم. هذه الأخطاء تتعلق بالتقدير، وليس العاطفة.

الوالد الحكيم يُكيِّف أطفاله لكي يستجيبوا بطرق مقبولة من خلال إمدادهم بالحب والعناية عندما يتصرفون بأسلوب مهذب وتوضيح العواقب عندما يخطئون. لكن هناك دائمًا اختلافات شاسعة بين كل والد فيما يعتبر أنه سلوك مقبول. على الرغم من أن الأمر متروك في النهاية لكل والد ووالدة لكي يحددان كيف سيربيان أطفالهما، إلا أن هناك بعض المبادئ التوجيهية العامة التي -إذا تم اتباعها- تساعد في ضمان سلامة الطفل نفسيًا وعاطفيًا.



اختبار

الاختبار التالي مبني على عمل جيمس في. ماك كونيل في جامعة ميتشيجان والذي بحث في العلاقة بين الأم والطفل. إذا كنت والدًا أو والدة (أو تتمنى أن تصبح واحدًا)، ربما يساعدك هذا الاختبار في تحديد الأفكار المغلوطة التي قد تكون لديك عن التربية السليمة.

١. يجب على الطفل أن يعرف مسبقًا ماذا سيكون العقاب إذا أساء التصرف.

صح *خطأ*

٢. شعوري بالقرب من أطفالي يتأثر بسلوكهم من دقيقة إلى أخرى.

صح *خطأ*

٣. أشعر بالانزعاج عند مناقشة موضوعات "شائكة" مثل: الجنس، والتدخين، والخمور مع أطفالي عندما يطرحون أسئلة عن هذه الأمور.

صح *خطأ*

٤. أقتطع من وقتي بانتظام لأناقش أمورًا مع كل طفل من أطفالي على حدة.

صح *خطأ*

٥. من الأفضل أن نعبر عن المشاعر بصدق؛ لذلك أنا لا يضايقني أن أمدح أو أوبخ طفلي أمام أقربائه أو أصدقائه.

صح *خطأ*

٦. يجب أن يشعر الأطفال بشيء من الاستقلالية في أسرع وقت ممكن، حتى إذا كان هذا يعني أن يعانوا من الفشل المؤلم بين الحين والآخر.

صح *خطأ*

٧. أنا نادرًا ما أناقش الأمور التي تكون محل للنزاع مع أطفالي؛ لأنها قد تثير الجدال.

صح *خطأ*

٨. أنا أظهر لأطفالي أنني معهم على نفس الموجة وأنني إلى حد كبير مثل أحد نظرائهم.

صح *خطأ*

٩. لا يجب أن يُسمح للأطفال بمناقشة أحكام والديهم.

صح خطأ

١٠. بشكل أساسي، يريد معظم الأطفال أن يعطوهم آباؤهم مساحة من الحرية أكبر من التي يمتلكونها.

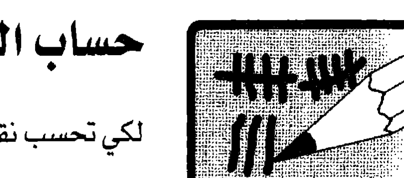
صح خطأ

١١. إذا طالبت بالإنجازات مبكرًا جدًا في الحياة، سيخلق هذا الكثير من القلق لدى طفلي.

صح خطأ

١٢. الأطفال الصغار الذين يصعب ترويضهم يحتاجون إلى مزيد من الانضباط.

صح خطأ



حساب النقاط

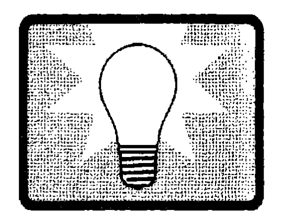
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. خطأ ٢. خطأ ٣. خطأ ٤. صح ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. خطأ ١٠. خطأ ١١. خطأ ١٢. خطأ

مجموع ١٠ نقاط أو أكثر: أنت أب واعٍ وتؤدي دورًا جيدًا في التربية. استمر في القراءة وطرح الأسئلة.

مجموع ٥-٩ نقطة: أنت في النطاق العادي مثل معظم الآباء. لكن لا تتوقف عند ذلك. استمر في البحث عن أساليب جديدة لتحسن من التطور السليم لطفلك.

مجموع ٠-٤ نقطة: على الرغم من أنك والد محب دون أدنى شك، إلا أنك قد تحتاج إلى تجديد معلوماتك. راجع التوضيح وناقشه مع والد آخر تحترم آرائه، أو ربما حتى مع متخصص. يمكن أيضًا أن تفكر في الانضمام لمجموعة آباء لكي تجد طرقًا لتعزز بها دورك كوالد وتكوِّن علاقة أكثر رعايةً وإيجابيةً مع طفلك.



الشرح

١. *خطأ*. من الأفضل ألا تضع القوانين قبل أن يخطئ الطفل فعليًا. حاول أن تُعلم الطفل أنك لا توافق على بعض السلوكيات، لكن تجنب إلقاء التهديد بالعقاب قبل أن يسيء التصرف.

٢. *خطأ*. من الصعب أن تشعر بالحب عندما يثير الطفل المشاكس إحباطك. لكنَّ جزءًا من فن التربية هو أن تُظهر الاستهجان وفي نفس الوقت تُبرز شعورًا ضمنيًا بالحب للطفل غير المطيع.

٣. *خطأ*. الأطفال فضوليون بطبيعتهم في محاولة منهم لفهم العالم من حولهم، ويجب أن يشعروا بالحرية في سؤال والديهم الأكبر سنًا وحكمة. إنه الوالد غير الواثق هو من يقوم بتصنيف هذه الموضوعات كـ"محظورة" ثم يبدأ في تجنبها. حتى إذا شعرت بعدم الارتياح في مناقشة موضوع ما، يجب أن تقول شيئًا هادفًا للرد على سؤال الطفل.

٤. صح. يستحق كل طفل أن يحظى ببعض الوقت مع والديه بمفرده. الوالد الواعي يحترم فردية الطفل، ويدرك أن كل طفل له احتياجاته الخاصة ويطرح أسئلة فريدة عن الحياة.

٥. *خطأ*. على الرغم من أن الصدق أمر مهم، يجب عدم توبيخ الأطفال أمام الآخرين.

٦. *خطأ*. إن منح الاستقلالية إشارة هادفة، لكنها ليست دائمًا في مصلحة الطفل. الاستقلالية بين الحين والآخر -خصوصًا في اتخاذ القرارات- يمكن منحها بسهولة، وهذا غالبًا يدل على ضعف الوالد أو تردده. قبل أن تسمح بالحرية، تأكد بعقلانية أن طفلك لن يصيبه أي ضرر صريح.

٧. *خطأ*. يمكن أن تكون المجادلات بناءة إذا كانت معتدلة وتوضح الأمور بدلًا من إشعالها. الآباء الجيدون يستخدمون الخلافات والمناقشات التي تتبعها لتنوير الأطفال بشأن أمور مهمة.

٨. *خطأ*. من الخطأ أن تتخلى عن دورك كوالد من أجل إقناع أطفالك أنك تستطيع أن تتصل بهم. لا يجب أن يشعر الطفل بأنك مثل أحد نظرائه. هناك طرق أخرى لتظهر التعاطف بدون التخلي عن سلطتك -مثل: مشاركة أوقات المرح، واتخاذ قرارات مشتركة.

٩. *خطأ*. الآباء الذين يسمحون لأطفالهم أن يطرحوا أسئلة صادقة عن قراراتهم يميلون إلى تربية أطفال معتمدين على الذات ومسئولين. من خلال السماح للطفل أن يناقش سلطتك باحترام، فإنك لا تُظهر فقط ثقتك في اختياراتك، لكنك أيضًا تُظهر احترامك لطفلك.

١٠. *خطأ*. في استطلاع رأي ٢٧٠٠٠ طالب، وجد المعهد الوطني لرأي الطالب أن ٦٦ في المائة أرادوا أن يكون والدهم أكثر حزمًا معهم، مقارنة مع ٣٣ في المائة أرادوا انضباطًا أقل.

١١. *خطأ*. أظهرت الأبحاث التي قام بها علماء النفس في جامعة هارفارد أن كلما كانت المطالب الأبوية بالإنجاز مبكرة، قوي دافع الطفل للإنجاز، بشرط أن تكون علاقة الطفل بوالديه جيدة.

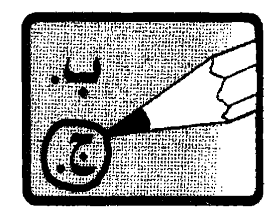
١٢. *خطأ*. على الرغم من أن الانضباط المعتدل ضروري، إلا أن الكثير من الصعوبات يمكن تقويمها بواسطة الوالد الأكثر إدراكًا. أظهرت الدراسات في جامعة وينسكون أن الأمهات اللاتي وصفن أطفالهن بأنهم "صعاب المراس" كن في كثير من الأحيان غير مدركات لاحتياجات الطفل المكتئب عند مراجعة شرائط الفيديو. أوضحت الدراسة أن هؤلاء الآباء يحتاجون لمزيد من المساعدة في تطوير إحساسهم باحتياجات طفلهم.

هل يمكنك التعرف على الطفل المضطرب؟

لقد أخبرتني أحد الأمهات مؤخرًا: "منذ أن انتقل سامي إلى فصل الآنسة هامواي، أصبح مستواه أفضل. يبدو أنها تشعر عندما يضايقه شيء وتعرف كيف تساعده". لقد أثار هذا تساؤلًا: لماذا يتجاوب الأطفال مع بعض المعلمين بصورة أفضل من المعلمين الآخرين؟

الأطفال حساسون تجاه حكم المعلمين على سلوكهم. إن موقف المعلم -ما يعتقد أنه سلوك "جيد" أو "سيئ"- قد يؤثر على تطور شخصية الطالب. لقد استنتجت دراسة قديمة تم إجراؤها منذ أكثر من خمسين عامًا أن هناك تعارضًا بين ما يعرِّفه المعلمون والآباء المتحفظون على أنه مشاكل سلوكية "خطيرة" وبين ما يقوله خبراء الطفل.

هل أنت غير متوافق مع آراء الخبراء؟ هل أنت مدرك للإشارات التنبؤية لسوء التوافق في طفلك، أم إنك تركز على السلوكيات غير المهمة نسبيًا التي قد يتخلص طفلك منها؟

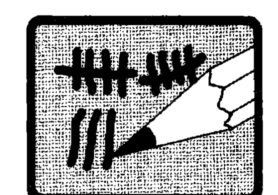


اختبار

في استطلاع للرأي، طُلب من المعلمين، والآباء ، وخبراء علم نفس الطفل أن يُصنفوا سلوكيات معينة على أنها مؤشرات لسوء التوافق المستقبلي. السلوكيات العشر المدرجة في الأسفل كانت ضمن الاستطلاع. لكي تجتاز هذا الاختبار، صنف السلوكيات وفقًا لخطورتهم النسبية، أعطِ "١" للسلوك شديد الخطورة و"١٠" للسلوك الذي لا يمثل خطورة -ضع تصنيفك في العمود تحت اسم "إجابتك". ثم انتقل إلى قسم "حساب النتيجة" لتعرف مدى قدرتك على اكتشاف الطفل المضطرب.

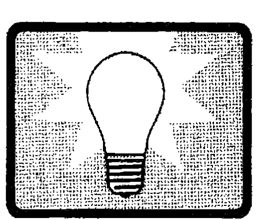
	الاختلاف	الخبراء	إجابتك
غير اجتماعي، منعزل	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
مرتاب	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
غير سعيد، مكتئب	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
مستاء	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
خائف	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
قاسٍ	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
سهل التثبيط	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
سهل الإيحاء إليه	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
كثير الانتقاد للآخرين	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ
حساس	ـــــــ	ـــــــ	ـــــــ

نتيجتك ـــــــ



حساب النقاط

إن نماذج السلوك التي قمت للتو بتصنيفها مأخوذة من قائمة تحتوي على خمسين صفة قام بتصنيفها علماء النفس، وأطباء نفسيون، وإخصائيون اجتماعيون، ومستشارون. الترتيب الذي كُتبت به الصفات يتوافق مع الطريقة التي تم تصنيفها بها؛ حيث كانت صفة "غير اجتماعي" هي أكثر السلوكيات المثيرة للمتاعب التي قد يُظهرها الطفل. لكي تحسب نقاطك، اكتب الأرقام من "١" إلى "١٠" في عمود "الخبراء"، ابدأ بـ"١" في أول خانة، و"١٠" في آخر واحدة. سيعطيك هذا تصنيفًا للمتخصصين. بعدها، احسب -لكل نقطة- الفرق بين تصنيفك وتصنيف الخبراء وضع الفرق في عمود "الاختلاف". اجمع كل الأرقام في عمود "الاختلاف"-مجموع الأرقام هو نتيجتك. أقل ناتج ممكن هو صفر والأعلى هو ٥٠. مجموع ٢٥ هو المعتدل بين الطرفين. كلما اقترب مجموعك من الصفر، كنت أكثر اتفاقًا مع خبراء الطفل بشأن ما يشكل سلوكًا منحرفًا خطيرًا.



الشرح

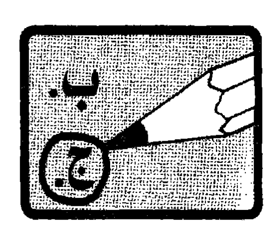
مع الأسف، فإن البالغين المسئولين عن النظرة العقلية السليمة عند الأطفال غالبًا ما يكونون غافلين عن الإشارات المهمة للمشاكل القادمة. جميع السلوكيات العشرة في هذا الاختبار هي انعكاسات خطيرة، إلى حد ما، لخطب ما في الطفل، لكن الثلاث أو الأربع السلوكيات التي حصلت على التصنيف الأعلى هي الأخطر. وإحقاقًا للحق، يجب أن نقول إن ما يعتبره المعلمون مشكلة خطيرة هو التصرف الذي يُزعج المعلم نفسه، والمدرسة، وروتين الفصل الدراسي، وليس بالضرورة ما يعتبره علماء السلوك إشارة تنبؤية على العصاب.

عندما تم إجراء دراسات أخرى على هذه السمات بعد ثلاثين عامًا، أظهرت النتائج أن تصنيفات المعلمين والآباء تغيرت لتصبح قريبة من آراء الخبراء. لكن الخبراء أنفسهم أصبحوا أكثر تحفظًا في أحكامهم. الاستطلاعات الحالية تُظهر أن الثلاث المجموعات مهتمة الآن بالسلوكيات مثل الانعزال، والتعاسة، والاكتئاب، والخوف. النتائج المشجعة لهذه الدراسات هي أن -بمقارنتها مع التي سبقتها بخمسين عامًا- معظم المعلمين المدربين والآباء المطلعين بدأوا في التركيز على السلوكيات المنحرفة قبل أن تخرج عن السيطرة.

هل أنتِ أم عاملة لا يقيدك الشعور بالذنب؟

في هذه الأيام، أكثر من نصف العائلات التي لديها أطفال تحت سن السادسة في الغرب لديها أم عاملة. في عام ١٩٧٣، كانت هذه النسبة الثلث. مع الزيادة في تحديات العمل وتكاليف المعيشة، من المتوقع أن يزيد عدد الأسر ذات الأبوين العاملين في العقد القادم. إلى جانب التغيرات المجتمعية الأخرى، أُلقي باللوم على الأم العاملة في وقوع العديد من المشاكل الأسرية.

يزعم البعض أن جموح المراهقين، وتعاطي الخمور، والنسبة المرتفعة للانقطاع عن الدراسة هي إلى حد كبير نتيجة لغياب الأم عن الحياة اليومية لطفلها. يؤكد آخرون أن كمية الوقت الذي تمضيه الأم خارج المنزل ليس على نفس قدر الأهمية والضرورية اللتان تحظى بهما طبيعة الوقت الذي تمضيه في المنزل.



اختبار

ماذا رأيك في هذا الموضوع؟ هل تشعر بالثقة في تأكيد الرأي الذي يقول إن اختيار المرأة للبحث عن وظيفة لا يجب أن يجعلها تشعر بالذنب تجاه حياتها الأسرية؟ أجرِ الاختبار التالي لتعرف.

١. لا يجب أن تعمل الأم بدوام كامل إذا كان لديها أطفال تحت سن الخامسة.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٢. لا يجب أن ننتظر من الزوج أن يعتني بطفله الرضيع طالما أن زوجته موجودة بالمنزل.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٣. أهم وظيفة للأم هي تربية الأطفال.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

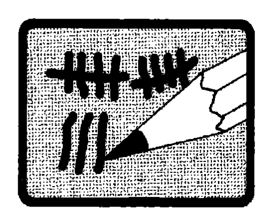
٤. من الصعب أن تصل الأم للقمة في عملها بدون أن تعاني أسرتها.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٥. إذا مرض الطفل، فمن الأفضل أن تأخذ الأم، وليس الأب، إجازة من عملها لتعتني بالطفل.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٦. إذا لزم الأمر، يجب أن تكون الأم مستعدة لترك وظيفتها لتعتني بأطفالها حتى يذهبوا إلى المدرسة.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٧. من الصعب على المرأة أن توازن بين كونها أمًّا وزوجة جيدة إذا كانت تعمل بوظيفة كثيرة المطالب.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا

٨. يكبر الأطفال تحت رعاية الأم على نحو أفضل من رعاية الأب.
أ. أختلف ب. أختلف بعض الشيء ج. أتفق بعض الشيء د. أتفق تمامًا



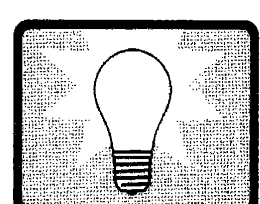
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج)، و ٤ نقطة عن كل (د).

مجموع ٢٨ نقطة أو أكثر: أنت متحفظ بشدة ولديك قيم تقليدية بشأن الرجل والمرأة. بالنسبة لك، الآباء مهمون لكن الأمهات هن الأكثر أهمية في المشهد؛ أنت تؤمن أن الأمهات لا يجب عليهن العمل.

مجموع ٢٤-٢٧ نقطة : آراؤك تقع في منتصف الطريق. أنت تتفق أن مسئولية الأم الأولى هي تربية الأطفال، لكنك تؤمن أنها يمكنها التوفيق بين هذا وبين أهداف عملها.

مجموع ٢٣ نقطة أو أقل: آراؤك بشأن دور الأم متحررة. أنت تؤمن أنها يجب أن تحظى بفرصتها في تحقيق أهدافها العملية أثناء تربية الأطفال.



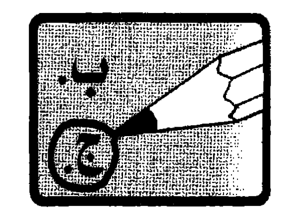
الشرح

يعتمد ما إذا كانت مواقفك تقليدية تجاه دور الأم الأسري أم لا إلى حد كبير على علاقة والديك ببعضهما. أظهرت الدراسة الموسعة للأنماط الأسرية التي أجراها دكتور هازل إل إينجرسول في جامعة كورنيل: أن الرجال الذين نشئوا في منزل يحكمه الأب والأم لا تعمل -يتجهون إلى لعب نفس الدور المهيمن عندما يتزوجون. المرأة أيضًا تتجه إلى الهيمنة إذا كانت والدتها مهيمنة. لا يهم من يلعب دور المعيل، إذا كان الجو متجانسًا، سيتقبل الأطفال هذا النظام كأمر طبيعي وسيتجهون إلى تقليده عندما يتزوجون.

خلال الستينيات، تبنى العديد من الأشخاص مواقف تحررية بشأن الدور الأسري المثالي للشريك. حتى دكتور بينجامين سبوك -المعروف بتعصبه الذكوري عند المناصرين لحقوق المرأة- تراجع عن اعتقاده بأن "ستلعب النساء دائمًا دورًا مهمًا في رعاية الطفل، ويجب على الأم، ليس الأب، أن تتخلى عن أوقات العمل مهما كانت أهميته لتعتني بأطفالها الصغار". أقر طبيب الأطفال ذائع الصيت فيما بعد بأن أيًا من الزوجين يحتاج إلى أن يكون له شخصية مهيمنة لكي يعزز جوًّا أسريًا سعيدًا. بدون شك، سواء اختارت المرأة أن تجلس في المنزل أو تعمل على تعزيز مهنتها، سيكون أطفالها أسوياء طالما بقيت أمًّا حنونة، ومنتبهة.

هل أنت على وفاق مع المراهقين؟

قال الشاعر ذات مرة: "الطفولة توضح ملامح الشخص مثلما يوضح الصباح معالم اليوم". هذا السطر البليغ يعكس حقيقة أساسية؛ يُظهر الأطفال علامات مبكرة للشخص الذي سيصبحون عليه عندما يكبرون. لكن في كثير من الأحيان ينشغل الآباء كثيرًا في سباق الحياة ولا يأخذون الوقت الكافي ليلحظوا ما يؤثر على سلوك وتصرفات أطفالهم. هل ما زلنا نفكر في المراهقين وفقًا للأمثال القديمة البالية؟



اختبار

إلى أي مدى أنت ماهر في تقييم سلوك المراهقين؟ هل تفهم كيف ولماذا يتطورون ويكبرون في اتجاه معين؟ الاختبار التالي سيوضح لك كم أنت ذكي في أمور المراهقين.

١. يريد معظم الأطفال أن يصبح آباؤهم أكثر تساهلًا.

صح خطأ

٢. إذا أبدت وجهات نظر سياسية قوية، سيتجه أطفالك إلى رفض أي وجهات نظر معارضة لوجهة نظرك.

صح خطأ

٣. في عصر التحرر هذا، يكوّن الشباب آراء مستقلة عن نفوذ والديهم إلى حد ما.

صح خطأ

٤. يُولد الأطفال بقدرة فطرية لحب والديهم.

صح خطأ

٥. ستؤثر وظيفتك على طريقة معاملتك لأطفالك.

صح خطأ

٦. سيصبح ابنك ناجحًا اجتماعيًا إذا كان يحظى بأب يتمتع بشخصية قوية.

صح خطأ

٧. إن أطفال المديرين التنفيذيين الطموحين تكون لديهم فرص عالية للتقدم في عملهم عندما يكبرون.

صح خطأ

٨. كلما تعلق الطفل بوالديه أكثر من نظرائه، زادت فرصه في صعود السلم الاجتماعي فيما بعد.

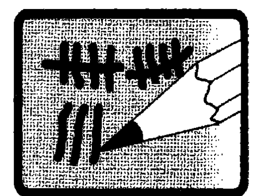
صح خطأ

٩. أطفال الأسر كبيرة العدد ويكونون أكثر ثقة ومودة من أطفال الأسر صغيرة العدد.

صح خطأ

١٠. يميل الطفل الأصغر في الأسرة لأن يكون أكثر ذكائًا من الأكبر؛ حيث إن له أفضلية التعلم من الآخرين.

صح خطأ

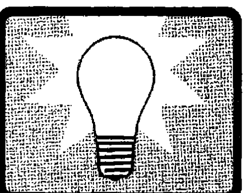


حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. خطأ ٢. خطأ ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. صح ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. صح ٩. خطأ ١٠. خطأ

مجموع ٤ على الأقل يشير أن لديك فهمًا معقولًا للعوامل المختلفة التي تؤثر على سلوك وتطور المراهقين.



الشرح

إليك توضيحًا لكل نقطة من نقاط الاختبار.

١. *خطأ*. في استطلاع شمل ٢٧٠٠٠ طالب ثانوي، وجد المعهد الوطني لرأي الطالب أن ثلثي الطلاب أرادوا أن يكون آباؤهم حازمين معهم بعض الشيء، مقارنةً بالثلث الذي أراد أن "يتركوه وشأنه" (بدون انضباط) معظم الوقت.

٢. *خطأ*. هذا صحيح بالنسبة لقطاع صغير من الشباب. أظهرت دراسة كبيرة لطلاب أمريكا الجامعيين أن الشباب يتجهون لأن يصبحوا أكثر تحفظًا أو أكثر تحررًا من والديهم، خصوصًا إذا تلقوا تعليمًا أكثر من آبائهم. لكن عددًا قليلًا نسبيًا يأخذ موقفًا سياسيًا متشددًا ضد والديه.

٣. *خطأ*. الأغلبية العظمى من آراء، ومواقف، ومعتقدات الشباب تنتقل إليهم من خلال آبائهم. على سبيل المثال، حوالي ثلاثة أرباع المصوّتين يصوتون للحزب الذي يختاره آباؤهم. قد يستمر التأثير الأبوي على القيم مدى الحياة.

٤. *خطأ*. إن حب الوالدين لا يتحدد فطريًا. الحب شيء مكتسب. يتعلم الصغار أن يحبوا من يحبونهم ويعرفوا ذلك من خلال تصرفاتهم، خصوصًا الملموسة، مثل: توفير الرعاية، ومنح العاطفة، والتزويد بالغذاء.

٥. صح. الآباء يعلمون أولادهم بدون أن يدركوا السلوكيات التي يُكافئون عليها في العمل. مثلًا، تُظهر الدراسات أن الوالد الذي يُبدع بشكل مستقل، سيُشجع أطفاله على أن يصبحوا مستقلين. لكن إذا كان الوالد أو الوالدة ينجحان في العمل بتأثير توجيه الآخرين لهما، سيتجهان إلى تعليم أطفالهما أن يكونوا مطيعين ويتبعوا الأوامر.

٦. *خطأ*. في كتاب American Class Structure، يشير عالم الاجتماع جوزيف كال إلى أنه من المهم أن تتمتع الأم -أكثر من الأب- بشخصية قوية. الابن يصبح متسلقًا اجتماعيًا إذا كانت والدته -وليس والده- تتمتع بشخصية قوية. في الحقيقة، إن التركيبة التي تُنتج ابنًا متقدمًا إلى الأمام هي أم مهيمنة وأب أقل هيمنة (أو حتى سلبي).

٧. *خطأ*. لقد قام عالما النفس إيه سوستك، وإس شيرمان من بوسطن بدراسة المديرين الذكور ووجدوا أن الآباء المهيمنين بشدة في العمل غالبًا ما ينقلون هذه العادة إلى المنزل. بشكل عام، كان أسلوب التربية الخاص بهم استبداديًا أكثر منه مشاركًا، وكان أطفالهم أكثر عرضة لتقوية مشاعر الاستياء. كشباب راشدين، كان هؤلاء الأطفال يتجنبون تحمل المسئولية ويميلون لإثارة المشاكل مع رؤسائهم في العمل.

٨. صح. وجد عالم الاجتماع جوزيف كال أنه في عدد كبير من الحالات، يكون الأطفال الذين يمضون وقتًا معقولًا مع آبائهم ناجحين اجتماعيًا أكثر من هؤلاء الذين يرتبطون أكثر بنظرائهم. أثبتت الدراسات أيضًا أنه كلما كانت أسرتك أصغر، زادت الفرصة في أن يصبح طفلك المراهق مناضلًا اجتماعيًا.

٩. *خطأ*. أظهرت دراستان أجراهما روس سترانجر في جامعة واين ستايت في ميتشيجان أن هناك اتجاهًا مميزًا للأطفال القادمين من أسر صغيرة؛ لأن يصبحوا أسوياء عاطفيًا، على الرغم من أن الاختلافات ليست كبيرة جدًا. في العائلات الكبيرة، يجب على الآباء أن يحاولوا بجد أكبر أن يمنحوا الدعم لجميع أبنائهم.

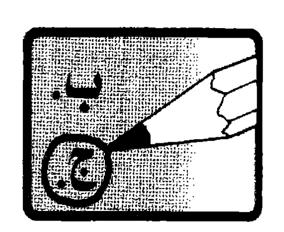
١٠. *خطأ*. قام عالم النفس روبرت زايونك بإجراء تحليل على ٤٠٠،٠٠٠ مراهق في جامعة ميتشيجان، وأثبت أن نتائج حاصل الذكاء تنخفض -بشكل عام- من المولود الأول إلى الأخير.

هل تشعر بالإنهاك الأبوي؟

إليك إعلانًا لطلب المساعدة لن تراه في أية جريدة محلية: مطلوب امرأة نشيطة، على استعداد للعمل أربع وعشرين ساعة في اليوم. يجب أن تكون صبورة، ومحبة، وحكيمة، ويُعتمد عليها، ومنظمة. يجب أن تكون قادرة على الطبخ، والخياطة، والتسوق، والتنظيف، وتعلم الطرق الجديدة اللازمة للحفاظ على سعادة ورعاية أهل المنزل.
لراتب: لا يوجد.

ن يقبل أحد بهذه الوظيفة، أليس كذلك؟ خطأ! هناك اليوم ٦٠ مليون أم تقوم بمعالجة هذه المهام سبعة أيام في لأسبوع. علاوة على ذلك، يتقدم كل عام ٣ مليون آخرين لتلك الوظيفة.

ذ كنتِ أمًا، فأنتِ تفهمين قسوة هذه الوظيفة أفضل من أي شخص آخر. وبالتأكيد أنتِ مدركة لمكافأتها الغنية. لكنك تشعرين أحيانًا أن ناتج العمل يتخطى المنافع. هل شعرت يومًا بأنك حق مكتسب لدى الآخرين؟



اختبار

تم تصميم الاختبار التالي ليقيس مستوى الضغوط التي تشعر به الأم أثناء أداء مهمتها. إذا كنتِ أمًا، خذي هذا الاختبار لتعرفي كم اقتربتي من الإنهاك. إذا لم تكوني أمًا، ضعي نفسك مكان والدتك وأجيبي عن الأسئلة كما تتوقعين أن تجيب هي عليها.

١. مؤخرًا، هل تشعرين أنك مرهقة أكثر من ذي قبل؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٢. هل تواجهين صعوبة في الضحك على النكات التي تطلقها أسرتك عليك؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٣. هل تزعجك شكاوى بدنية، مثل: الأوجاع، أو التشنجات، أو الآلام، أو الصداع؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٤. هل تشعرين أنك سريعة الغضب وحادة الانفعال؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٥. هل أنتِ كثيرة النسيان للمواعيد، أو هل تضيعين المتعلقات الشخصية؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٦. هل تقابلين عددًا أقل من أصدقائك المقربين والأشخاص الذين تحبينهم؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

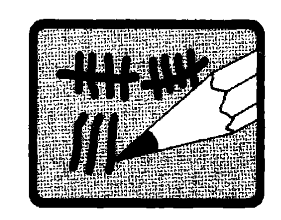
٧. هل تعانين من الأرق؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٨. هل شعرت يومًا أنكِ غافلة عن احتياجات الآخرين؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

٩. هل تفقدين تركيزك بسهولة وتكونين غير قادرة على التركيز؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

١٠. هل أنتِ غير منتبهة لمظهر منزلك؟
أ. غالبًا *ب. أحيانًا* *ج. نادرًا*

حساب النقاط



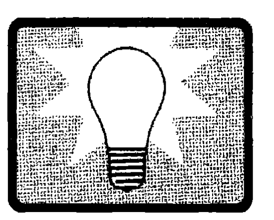
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك ٣ نقطة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، ونقطة واحدة عن كل (ج). تابعي قراءة التوضيح لتعرفي مستوى ضغوطاتكِ (أو ضغوط والدتك).

مجموع ١٠-١٦ نقطة: أنتِ دعامة حقيقية من الاستقرار. يمكنكِ أن تصمدي أمام ضغوط الحياة اليومية وتؤدي وظيفتك بكفاءة عالية.

مجموع ١٧-٢٣ نقطة: أنتِ في النطاق المعتدل. أنتِ تتعاملين مع الضغوط بشكل جيد ولستِ في خطر الإنهاك. لكنك في حاجة مستمرة للاعتراف بمجهودك الشاق لكي تحافظي على معنوياتك.

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: أنتِ تُظهرين علامات على الإنهاك المبكر. أنتِ في حاجة إلى المزيد من الموظفين، والإجازات، والحوافز اليومية (مثل المزيد من الحب، والأحضان، والإطراء) لكي تعودي إلى الوضع الطبيعي. عبري لأسرتك عن احتياجاتك، ولا تخشي من طلب المساعدة.

الشرح



مع مرور الوقت، تتولى الأمهات القيام بدور العطاء مع أسرهم. قام عالما النفس دوروثي جونوارد ودرو سكوت بدراسة هذا السلوك في معهد Transactional Analysis Management Institute في سان فرانسيسكو. لقد وجدا أنه بعد مجيء الطفل الأول ببعض الوقت، تعتمد الكثير من الأمهات هذا الأسلوب. إليك بعض علامات التحذير: تشعر الأم أنه يجب عليها أن تكون الأم الخارقة، في كل وقت وكل مكان. إنها تكرس معظم وقتها وطاقتها لزوجها وأطفالها والقليل فقط لنفسها. لديها مشكلة في تقبل المتعة التي تستحقها. إنها تشعر بالذنب عند الاسترخاء، وتستمتع بالشكوك، وتشتري أغراضها الشخصية بعد الكثير من التسوق.

وكما لو كان هذا القدر من إنكار الذات ليس كافيًا، فهذا النوع يتطور عادة ليصبح "كنّاس" الأسرة، تقوم بإنهاء الخس الذابل، والتهام بقايا الخبز، واختيار الأجنحة عندما يكون عشاء الأسرة دجاجًا مشويًا. إذا كان هذا يبدو مألوفًا، ربما تكون الأم في أسرتك عالقة في روتين ممل. لقد تعَوَّدَت على هذا الوضع.

لقد سمعنا مؤخرًا عن الإنهاك الذي يصيب حتى مديري الأعمال الأقوياء، لكن لم نسمع كلمة واحدة تخص الأمهات. فإذا كان الإنهاك موجودًا حقًا في عالم الأعمال، إذن فتستحق بطلات المطبخ غير المعروفات الفحص، أيضًا.

يقوم دكتور هيربرت فرودينبيرجر، في كتابه Burnout، بشرح أن هذا التوعك الزاحف قد يهاجم الأسر مثلما يفعل مع المديرين. لذلك خذ الوقت لتقدر الأم في عائلتك. هل تحظى برضا وظيفي كافٍ؟ هل تحتاج إلى مزيد من الإجازات؟ هل المنافع تستحق؟ والأهم من كل ذلك، راقب سلوكها لكي تلحظ أية علامات تدل على الإنهاك. إذا رأيتها، ربما يكون هذا هو الوقت المناسب لتمنحها مكافأة نهاية العام (الحب، والأحضان، والإطراء) باكرًا -وكثيرًا.

الفصل ٤

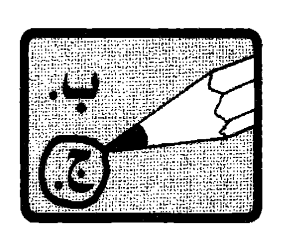
الحس الاجتماعي



"أريده في مسألة ذات طابع شخصي".

هل لديك شخصية متألقة
أم أن الناس لا يشعرون بوجودك؟

إن الشخصية التي نُبرزها هي نوع من السيرة الذاتية المرئية التي يراها جميع الناس ويقيمونها. لكننا قد نكون غافلين تمامًا عن الطريقة التي يرانا بها الآخرون حقًا. إننا لن نعرف مطلقًا حقيقة الصورة التي نُظهرها إلا إذا أخبرنا أصدقاؤنا وأقاربنا عن آرائهم بصدق. لكن، من أجل الحفاظ على المشاعر، هل فعلًا سيقيِّموننا بصراحة؟ إن صورتك الاجتماعية مثل اللوحة المحيِّرة. يمكن تقديرها فقط بطريق غير مباشر عن طريق ملاحظات الآخرين أو من خلال ملاحظة استجابة الناس لك.



اختبار

إلى أي مدى يمكنك قراءة الإشارات التي توضح كيف يفكر فيك الآخرون؟ هل الصورة التي تُبرزها منافية لشخصيتك الحقيقية؟ يجب أن يساعدك الاختبار التالي في إيجاد بعض الإجابات. اقرأ النقاط التالية وقيّم كل نقطة طبقًا لما تعتقد أنه يصفك بشكل كافٍ.

١. المعارف غير الرسميين ينسون بعض الأمور المتعلقة بي، مثل ماذا أعمل أو أين أسكن.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٢. يسخر مني الناس بسبب سمات شخصية مثل: هواياتي، ومعتقداتي، وملابسي، إلخ.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٣. يفشل الناس في تقديمي للموجودين بالجوار.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٤. يميل موظفو المبيعات والندُّل إلى عدم الانتباه لي أو أنني آخر من يقومون بخدمته.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٥. في التجمعات، ينسى الغرباء اسمي بعد التعارف، مع أنهم يتذكرون أسماء الأشخاص الآخرين الذين قابلوهم للتو.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٦. في الأحاديث الجماعية، لا يطلب أحد آرائي أو أفكاري.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

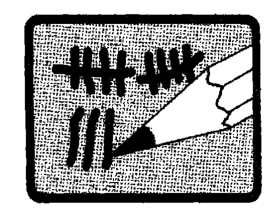
٧. يقاطعني الناس في أغلب الأحيان، ويتصرفون وكأن آراءهم أهم من آرائي.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٨. في الأماكن العامة، يطلب مني رفاقي أن أغير سلوكي، بمعنى، أن أفتح الأبواب للآخرين، أو أنتبه إلى آداب المائدة، أو أخفض صوتي.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

٩. أحيانًا يقوم الآخرون بتوضيح الأمور لي بطريقة مبسطة، وكأنني ساذج.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

١٠. يوبّخني الناس لأنني أثير موضوعات في الأوقات أو الأماكن غير المناسبة.
أ. غالبًا   ب. أحيانًا   ج. نادرًا

حساب النقاط



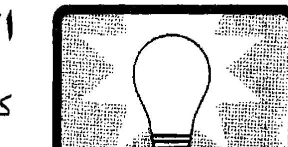
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج). ارجع إلى النتائج لترى مدى قوة صورتك الاجتماعية. (تذكر، هذا ليس أنت، بل من يعتقد الناس أنه أنت).

مجموع ٢٥-٣٠ نقطة : تُظهر صورة اجتماعية قوية. يتذكر الآخرون تفاصيل مهمة عن حياتك، ويخاطبونك أولًا عند وجود تجمع ويستمعون بعناية لآرائك وأفكارك. أنت في الغالب شخص جذاب وذو شعبية.

مجموع ١٧-٢٤ نقطة : تُظهر صورة اجتماعية عادية. يسعد الناس بشكل عام عند رؤيتك ويضمونك إلى مجموعتهم، على الرغم من أنك لا تترك انطباعًا أوليًا قويًا. لكنك نادرًا ما تُظهر سلوكًا جارحًا أو معاديًا للمجتمع. يقع معظم الناس في هذه الفئة.

مجموع ١٠-١٦ نقطة : ربما تحتاج إلى العمل بجد على صورتك الاجتماعية. راجع إجاباتك مع صديق موثوق به، واطلب منه اقتراحات صادقة لتعرف كيف تتعامل مع الناس بطريقة مختلفة لتجعل صورتك تتماشى مع ما تشعر بداخلك. جميع الناس لديهم القدرة على تحسين صورتهم الاجتماعية؛ لذلك لا تشعر بالإحباط إذا كنت ضمن هذه الفئة.

الشرح



كما كتب الشاعر الاسكتلندي روبرت بيرنز ذات مرة، إن رؤيتنا لأنفسنا كما يرانا الناس موهبة نادرة. عندما نفشل في إدراك كيف يرانا الآخرون، فإنه على الأغلب بسبب أننا نريد الحفاظ على الصورة داخل عقولنا التي نرى أنفسنا بها.

هناك ثلاثة مكونات تألِّف لوحتنا الشخصية: صورتنا الذاتية (الشخص الذي نعتقد أننا عليه)، وصورتنا البارزة (الشخص الذي نحاول إظهاره للآخرين)، وصورتنا الاجتماعية (كيف يرانا الآخرون). صورتنا الاجتماعية هي موضوع هذا الاختبار.

لقد أظهرت الدراسات التي أجراها دكتور كارل روجر -مؤسس مركز دراسة الشخصية البشرية في لاجولا- أنه كلما تزامن وجود هذه الصور الثلاث مع بعضها، أصبحنا أكثر استقرارًا من الناحية العاطفية. مع ذلك، من النادر أن تتطابق الصور الثلاث تمامًا. في بعض الأحيان، قد يحصل الأشخاص ذوو التفكير الضيق على صورة مشوهة؛ لأن واحدة أو اثنتين فقط من سماتنا هي التي تظهر. عندما يصب الشخص تركيزه على سمة عامة مثل: العرق، أو الجنسية، أو الدين، قد تتلوث صورتنا الاجتماعية بمفاهيمه النمطية. إن إطلاق الأحكام العامة عن شخص ما بناءً على سمة أو سمتين واضحتين يُسمى "تأثير الهالة"، وقد يُعطي انطباعا كليًا جيدًا أو سيئًا.

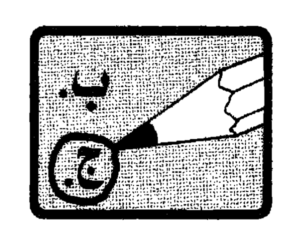
وفقًا لهذا الاختبار، من لا يقتنعون بصورتنا الاجتماعية سيكشفون عن هذا بشكل غير مباشر؛ مثلاً، سيخطئون في لفظ اسمنا، أو سيتجاهلوننا، أو سيعاملوننا على أننا غير ناضجين أو غير مؤهلين. قد يكشفون عن احترام محدود لأفكارنا، أو يفرضون علينا رفع الكلفة بطريقة تنم عن عدم الاحترام، أو يغفلون تواجدنا، أو يحاولون السيطرة علينا.

إن مظهرنا، والطريقة التي نتصرف ونتحدث بها غالبًا ما تشجع ردود فعل معينة من الآخرين. إذا بدونا متوترين وغير واثقين، فالاحتمالات هي أننا سنُعامل بنفس هذا الأسلوب. إذا تصرفنا بعداء، وسنشجع المهاجمة. أما، على الجانب الآخر، إذا أبرزنا الثقة بالنفس، سنكتسب الاحترام. بقدر ما نكره الاعتراف بهذه الحقيقة البسيطة، فإن صورتنا الاجتماعية متنبئ مهم لنجاحنا في الحياة.

هل أنت محتال متنكر؟

في وقت أو في آخر، نجد أنفسنا في موقف نحتاج فيه إلى إقناع الآخرين بشيء ما. وسواء كان السلوك من طفل يخدع والديه من أجل الحصول على بسكويتة أخرى أو من محتال ماكر يخدع الأبرياء من أجل الحصول على أموالهم، فإنه يحتاج إلى درجة معينة من الفطنة.

خلال عملهم في جامعة كولومبيا في نيويورك، قام علماء النفس تشارلز تيرنر، ودانيال مارتينز، وريتشارد كريستي بإجراء أبحاث مستقلة عن الصفات الشخصية التي تحدد نجاح الشخص الاجتماعي أو المهني. ظهرت في المقدمة العديد من العوامل: حاصل الذكاء، ومستوى التعليم، والإنجازات الدراسية، والخلفية الاجتماعية، وشخصية الوالدين. لكن عرف الباحثون أن هذه الصفات ليست وحدها ما تتنبأ بالنجاح. في واقع الأمر، تمثل هذه الصفات ٦٥ في المائة فقط، على الأكثر، من نجاح الشخص في عالم الأعمال. الـ٣٥ في المائة الآخرين ترجع إلى عامل شخصي يُعرف بشكل بسيط على أنه جعل الآخرين يفعلون ما تريد.



اختبار

سواء كنت على قمة سلم النجاح، أو تصارع في منتصفه، أو تحاول أن تجد موطأً لقدمك على الدرجة الأولى، سيساعدك الاختبار التالي في اكتشاف ما إذا كنت تعتمد على التلاعب، بقصد أو دون قصد، لتحقيق النجاح.

١. لا ضرر من أن تكذب كذبة بيضاء حتى تتجنب المشاحنات.

صح خطأ

٢. إنه من الذكاء أن تتملق الأشخاص المهمين الذين قد يساعدونك.

صح خطأ

٣. عندما كنت طفلًا، كنت معروفًا بأنني متنمر.

صح خطأ

٤. في هذا العالم التنافسي، معظم الأمور غير الأخلاقية مبررة من أجل تحقيق النجاح.

صح خطأ

٥. معظم الأشخاص الناجحين يحيون حياة نظيفة ومستقيمة.

صح خطأ

٦. كان بي تي بارنوم محقًا عندما قال: "هناك مغفل يُولد كل دقيقة".

صح خطأ

٧. ليس من الممكن أن تلتزم بالقوانين وتواصل التقدم في العالم.

صح خطأ

٨. يتمتع معظم الناس بالشجاعة.

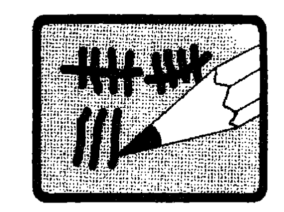
صح خطأ

٩. الفرق الأكبر بين منتهكي القانون والآخرين هو أنهم لم يكونوا على قدر كافٍ من الذكاء حتى لا يتجنبوا القبض عليهم.

صح خطأ

١٠. لا تخبر أي شخص عن سبب قيامك بأمر ما إلا إذا كان هذا مفيدًا.

صح خطأ



حساب النقاط

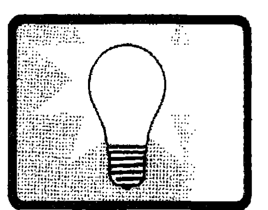
هذا الاختبار مأخوذ من أبحاث بروفيسور تيرنر ومارتينز. بسبب عدم وجود مصطلح أفضل، يقيس هذا الاختبار درجة "التلاعب" لديك، أو ميولك الانتهازية (قسم الشرح يحتوي على معلومات عن ميكافلي). لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. صح ٥. خطأ ٦. صح ٧. صح ٨. خطأ ٩. صح ١٠. صح

مجموع ٣ نقاط أو أقل: أنت انتهازي بدرجة قليلة وتميل إلى أن تكون أكثر من راغب في التفكير في وجهة نظر الشخص الآخر. أنت شخص إيقاعي، وفي بعض الأحيان قد تكون في غاية الخضوع لإنجاز أفكارك وأهدافك.

مجموع ٤-٦ نقطة: أنت معتدل عندما يتعلق الأمر بخداع الآخرين. من المحتمل أن تدفع أفكارك باعتدال، لكن ليس لدرجة أن تهيمن أو تتلاعب بالآخرين.

مجموع ٧ نقاط أو أكثر: أنت انتهازي كبير. أنت لا تشارك الآخرين المفاهيم التقليدية عن الحقوق والواجبات الاجتماعية. أنت مفكر مستقل تكره التقيد بنظرائك. وفقًا للباحثين في كولومبيا، أنت متحفظ وأحيانًا تكون غير ودي. ربما تعامل الآخرين أحيانًا كأهداف. إذا كنت كذلك، فربما حان الوقت لكي تتغير. نتيجتك في اختبار "ما هو مدى تعاطفك؟" ستكون مؤشرًا آخر على هذه الصفة.



الشرح

إن المصطلح "انتهازي" مأخوذ من الأساليب العسكرية، والحكومية، والتجارية التي قدمها نيكولو ميكافيللي -الكاتب السياسي المؤثر في القرن السادس عشر. بصفته مستشارًا للأسرة المالكة، فقد دعا إلى استخدام المكر والمؤامرة عند الحاجة لتأكيد الأهداف السياسية للشخص. بالمقارنة مع أفكاره الأخرى، هذا الجانب غير الأخلاقي من تعاليمه ظل دائمًا يجذب القدر الأكبر من الاهتمام، مع إنه ابتكر أيضًا إستراتيجيات ذكية لجعل إيطاليا جمهورية حرة. وعلى الرغم من ذلك، يتساوى اسمه مع السيطرة والتلاعب.

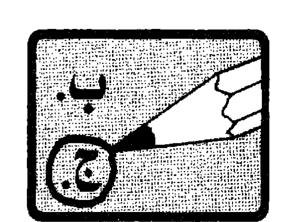
ليس من الضروري أن تكون ذكيًا لتكون انتهازيًا. الميول التلاعبية لا ترتبط بحاصل الذكاء، كما يعتقد الكثيرين. الأشخاص الأذكياء والأغبياء يمكنهم أن يكونوا من النوع شديد الانتهازية. الفرق هو أن الأنواع الانتهازية الذكية تكون فرصتها أعلى في النجاح، بينما هؤلاء الأقل براعة لا يمكنهم إخفاء دوافعهم بسهولة. يميل الأشخاص شديدو الانتهازية إلى أن يكونوا جديرين بالثقة وجذابين، ويحملون رسالة يوجهها النشاط. الهدف الأسهل بالنسبة إليهم هو الشخص ذو حاصل الذكاء المنخفض أو قليل الاعتزاز بنفسه الذي تأخذه الحيلة على حين غرة. ينجح الأشخاص الانتهازيون غالبًا عندما تكون فريستهم مشتتة الفكر أو مترددة. يخبرنا خبراء لغة الجسد ألا ننظر للأعين المراوغة على أنها علامة على النفاق. الأشخاص المتمرسون في الخداع لديهم نظرة أكثر ثباتًا من الأشخاص الصادقين. أيضًا، ليس صحيحًا أن دوافع "المحتالين" تسير جنبًا إلى جنب مع الاضطراب النفسي؛ العديد من الأشخاص الطبيعين يستخدمون أساليب السيطرة لأنها تنجح معهم.

نحن على الأرجح نتعلم التلاعب من آبائنا. لقد أكد هذا دكتور إف جيز وريتشارد كريستي في كتابهما Studies in Machiavellianism. عندما يكون الآباء انتهازيين، فإن الطفل الذي ينجو من هذا التأثير هو المولود الأول، الذي عادة يطور سمات متناقضة تمامًا مع أساليب والده المخادعة. وعلى الرغم من أن الانتهازيين موجودون بين الجنسين، إلا أن الدراسات تُظهر أن الرجال أكثر تلاعبًا من النساء.

هل أنت قلِق أم مطمئن اجتماعيًا؟

قال الكوميديان روبن ويليامز ذات مرة إنه على الرغم من كل السنوات التي قضاها في أدائه الكوميدي، إلا أنه ما زال يشعر بالتوتر عند مواجهة جمهور جديد. القلق الاجتماعي هو عبء يتحمله كل شخص، من مرحلة الطفولة إلى العمر المتقدم. لا يستطيع الكثيرون أن يتخلصوا منه مهما حاولوا، رغم أن البعض قد تعلم إخفاءه بشكل جيد.

عندما يظهر موقف اجتماعي خاص أو غير اعتيادي، إلى أي مدى يرتفع قلقك الاجتماعي؟ خذ الاختبار التالي لكي تكتشف ذلك. يمكنك أيضًا أن تطلب من شخص يعرفك جيدًا أن يجيب عن هذه النقاط كما يعتقد أنك ستجيب عنها. عندما تنتهيا من إجابة الأسئلة، قارنا النتائج.



اختبار

سيساعدك هذا الاختبار في تقييم ما إذا كان لديك يدين متعرقتين أم أنك تعاني من قلق اجتماعي. قيّم كم ستشعر بالتوتر أو الانزعاج في الظروف التالية.

١. عندما يقترب منك رجل شرطة.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٢. عندما تكون في اجتماع غير رسمي مع المعارف وزملاء العمل.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٣. عند الجلوس مع غرباء في غرفة الانتظار في عيادة الطبيب.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٤. عند التحدث مع رئيسك في العمل بشأن علاوة أو مع مدرسك حول درجاتك.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٥. عند التحدث إلى شخص جذاب من الجنس الآخر قابلته للتو في حفل.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٦. عند التحدث بلطف إلى حبيبك مع وجود غرباء من حولك.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٧. عند إجراء مقابلة عمل لوظيفة مهمة.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٨. عند الجدال بشأن السياسة، أو الأخلاق، أو أي موضوعات غير شخصية مع أصدقائك.
أ. لا أتوتر مطلقًا **ب.** *أتوتر قليلًا* **ج.** *أتوتر تمامًا*

٩. عند تواجدك في مجموعة جديدة حيث تكون أنت الوحيد من عرقك، أو جنسيتك، أو خلفيتك.
أ. لا أتوتر مطلقًا ب. أتوتر قليلًا ج. أتوتر تمامًا

١٠. عند مقابلة صديق بالصدفة أثناء تسوقك لشيء شخصي وربما "محرج" مثل الملابس الداخلية، أو المنتجات النسائية.
أ. لا أتوتر مطلقًا ب. أتوتر قليلًا ج. أتوتر تمامًا

حساب النقاط

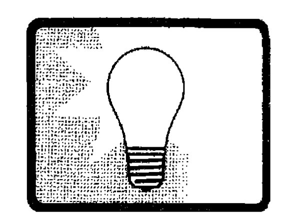
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج). لكي تحدد درجة قلقك الاجتماعي، ارجع إلى النتائج الآتية.

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: أنت تعاني من القلق الاجتماعي بشكل كبير وعلى الأرجح تقلق كثيرًا حول ما يعتقده الآخرون بشأنك. إن القلق الزائد حول تأثيرك على الآخرين قد يدل على عدم الثقة بالنفس أو على صورة ذاتية مترهلة.

مجموع ١٨-٢٤ نقطة: لديك قدر معقول من الحس الاجتماعي تجاه ما يبحث عنه الآخرون ويتوقعونه منك. أنت تشعر أنك مقبول بين الآخرين وتشعر بالرضا عن صورتك الاجتماعية لكي تتصرف على نحو سالك في الظروف لاجتماعية الجديدة.

مجموع ١٠-١٧ نقطة: أنت تكون واثقًا ومسترخيًا تمامًا عندما تتواجد مع الآخرين. قد تكون حتى غافلًا عن طريقة التي يرونك بها. إن صورتك الذاتية تتشكل من خلال معاييرك الداخلية والقليل مما قد يراه المجتمع على نه سلوك مقبول.

الشرح



وفقًا للأبحاث التي أجراها مارك ليري في جامعة دينيسون، فإن واحدة من أكبر الصعوبات في دراسة القلق الاجتماعي هي أنها تظهر في صورتين منفصلتين: تقرير الشخص الذاتي (و هو ما يقيسه اختبارنا)، والسلوك الفعلي، والذي يظهر في الانعزال، والتحدث بصوت منخفض، والسلبية.

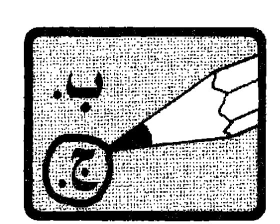
مأزق هو أن الشخص قد يشعر بالقلق الاجتماعي لكنه أيضًا يستطيع أن يخفيه بمهارة. الأشخاص الذين يحملون هذه الصفات -يسميهم دكتور فيليب زيمباردو من جامعة ستانفورد "المنفتحين الخجولين"- فقد تعلموا أن يظهروا اجتماعيين وهادئين في الوقت الذي يشعرون فيه بالارتباك. توضح الأبحاث أنه كلما قل اعتزازنا بأنفسنا، زاد شعورنا بالقلق في وجود الآخرين.

هذا الاستنتاج تدعمه الأبحاث التي أجراها بروفيسور آر إي جلاسجو، وإتش أركوويتز في جامعة أوريجون، واللذان وجدا أن الأشخاص الذين يعانون من القلق الاجتماعي المرتفع يتجهون إلى المواعدة إلى حد قليل. السبب الرئيسي وراء هذا النفور هو التصور الذاتي الضعيف عن أنفسهم. هذا النوع يحصل على نتائج منخفضة في الاختبار ويسمي "الشخصيات المتجنبة" لأنهم حساسون بشدة تجاه المهانة والاستنكار من الآخرين ويتجنبون الناس لحماية أنفسهم. القلق الاجتماعي مشكلة منتشرة بوضوح في مجتمعنا، وكنتيجة لذلك، ظهر عدد من عيادات الخجل لمساعدة الناس على أن يشعروا بمزيد من الارتياح في شخصياتهم الحقيقية.

هل يمكنك قراءة لغة الجسد؟

في المرة القادمة التي تضحك فيها ضحكات خافتة على تصرفات الثنائي الكوميدي الذي يؤدي مسرحية كوميدية، ستلاحظ أن هناك دورين يتم لعبهما. شخص يتلقى الفطائر في وجهه، بينما الآخر يلقيها. معظم العلاقات، بشكل غريب، تشبه ذلك. أحد الطرفان مهيمن والآخر مذعن. نحن نكشف عن الدور الذي نلعبه بطرق متعددة، أكثرهم وضوحًا هو من خلال الكلام. إن عبارات مثل: "أنا متأسف جدًا"، أو"اعذرني على حماقتي"، أو "اسمح لي من فضلك"، كلها تُظهر درجة من الإذعان. أما عبارات مثل: "هل يمكن أن تفعل كذا وكذا؟"، أو "هل ستخبرني؟"، أو "عد في أسرع وقت" كلها تُظهر الهيمنة.

مع ذلك، السلوك المذعن أو المهيمن لا يظهر فقط من خلال ما نقوله. يمكن توضيحه من خلال طرق غير شفهية أيضًا. هل يمكنك أن تفرق بين الدورين عن طريق مشاهدة شخصين يتفاعلان؟ إذا كنت تعرف ما تبحث عنه، فإن حركات الجسد تحمل إشارات معبرة تمامًا مثل الكلمات، لكنها ليست بنفس الوضوح.



الاختبار

التالي عبارة عن قائمة من الإيماءات اليومية. لكي تعرف إلى أي مدى يمكنك فك شفرة هذه الإشارات الجسدية، قيِّم كل سلوك كمهيمن أو مذعن.

١. هز الكتفين
مهيمن مذعن

٢. لمس الشريك
مهيمن مذعن

٣. الابتسام
مهيمن مذعن

٤. مقاطعة حديث الشريك
مهيمن مذعن

٥. النظر إلى الأسفل
مهيمن مذعن

٦. هز الرأس باتجاه أحد الجوانب
مهيمن مذعن

٧. وضع اليد على الجسم
مهيمن مذعن

٨. الإيماءات وراحة اليد متجهة إلى أسفل
مهيمن مذعن

٩. إمالة الرأس إلى الجانب
مهيمن مذعن

١٠. الصوت المرتفع ذو الطبقة المنخفضة
مهيمن مذعن

١١. الصوت شديد النعومة
مهيمن مذعن

١٢. الأصابع المنبسطة والمتجهة نحو الشريك
مهيمن مذعن

١٣. لف راحة اليد إلى الأعلى
مهيمن مذعن

١٤. الإسراع في الكلام
مهيمن مذعن

حساب النقاط

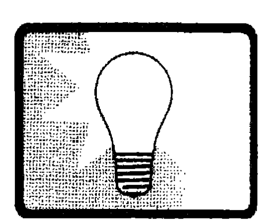
كل النقاط ذات الأرقام الزوجية "مهيمن"، وباقي النقاط "مذعن". لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

مجموع ٤ نقاط أو أقل: أنت تفوّت إشارات جسدية مهمة قد تكشف عن سلوك الآخرين.

مجموع ٥-٨ نقطة: لديك فهم متوسط للإيماءات الجسدية التي تدل على الهيمنة أو الإذعان.

مجموع ٧ نقاط أو أكثر: لديك حساسية فوق المستوى المتوسط للإشارات غير الشفهية.

الشرح



لقد اعتمد علماء النفس كثيرًا على "الحركات المعبرة" أو إشارات الجسد؛ ليستكشفوا المشاعر الداخلية للناس. اليوم، يُعد مبحث دراسات الحركات الجسدية نتيجة طبيعية لهذه الممارسة. العديد من الكتيبات الشعبية عن لغة الجسد تعِد بتعليم الناس كيف يقرأون الآخرين عن طريق عرض قائمة للأوضاع الجسدية وشرح لما تعنيه كل حركة. لكن لا يمكن دائمًا الاعتماد على مثل هذه الكتب الشعبية.

القليل مما نعرفه بشكل مؤكد عن لغة الجسد يأتي من الأبحاث الدقيقة التي أجراها أشخاص مثل: عالم الأنثروبولوجيا دكتور ديفيد جيفنز، والطبيب النفسي الراحل ألبرت تشوفلين. النقاط في هذا الاختبار مأخوذة من أبحاثهما. إن إيماءات الشخص المهيمن تكون عادة موجهة خارجيًا تجاه شخص آخر. النظرة الثابتة الراسخة أو لمس الشريك تصرف مهيمن. الإيماءات المذعنة تكون عادة وقائية، مثل: لمس جسد الشخص نفسه، أو هز الكتفين.

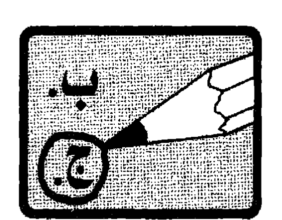
مع الأسف، فإن الإذعان متساوٍ مع الضعف. لكن الأمر ليس بالضرورة هكذا. فالأشخاص المذعنون يكونون غالبًا سعداء، وأسوياء، ومنتجين. علاوة على ذلك، لا يكون الشخص مذعنًا دائمًا في جميع المواقف ومع كل الناس. على الأرجح، يُظهر الشخص درجات من الهيمنة والإذعان في الأوقات المختلفة حسب الموقف. إن تولي الدور المناسب في موقف معين، بالطبع، علامة على النضج.

هل يمكن أن تخالف القانون؟

إن الحقيقة الواقعية للطبيعة البشرية هي أننا جميعًا لدينا القدرة لنصبح قديسين أو آثمين. من خلال الاندماج في المجتمع، يتعلم الطفل السلوك المقبول وغير المقبول. لكن بالرغم من النوايا الطيبة للآباء والمدارس، فما زال هناك البعض ممن يضلون السبيل.

وعلى الرغم من أن القليل منا نسبيًا لديهم الميول ليصبحوا مجرمين قساة القلب، إلا أننا أحيانًا نلتف حول القوانين، ومخالفة إشارة المرور، والسرعة. قد لا تكون المقامرة كافية لوضع الشخص خلف القضبان، لكن إذا أصبح ارتكاب الأفعال غير القانونية بديلًا لحرماننا المتصور، فإن العادة النامية لهذا السلوك قد تتطور في نهاية الأمر لتصبح أسلوب حياة عدائيًا للمجتمع.

إذا تساءلت يومًا عن قوة انضباطك الداخلي ضد الميول غير القانونية، فلست وحدك من فعل ذلك. يتساءل العديد منا من وقت للآخر: "هل هناك *مستر هايد* بداخلي؟" السؤال هو: لماذا يقاوم بعضنا الإغراءات بينما يخضع البعض الآخر لها؟ إحدى الإجابات هي أن الأمر يعتمد على تركيبتنا النفسية الداخلية. عندما تقع بذرة الإغراء على تربة مستعدة لتغذيتها، فمن المرجح أن تزدهر.



الاختبار

مدوَّن أدناه قائمة من السمات التي وجدها الخبراء نموذجية للأشخاص المخالفين للقانون. القائمة مبنية على دراسة استمرت ستة عشر عامًا لـ ٢٤٠ مجرمًا ذكرًا.

١. أشعر بحساسية شديدة عندما يصدني أحد أو يحط من قدري.

صح **خطأ**

٢. أنا غاضب، ومنزعج، ومحبط بشكل مزمن.

صح **خطأ**

٣. لقد مررت بفترات عصيبة حيث شعرت أنني عديم القيمة بكل معنى الكلمة.

صح **خطأ**

٤. أنا حر ومستقل عن الناس وقيود المجتمع، أو أطمح لأن أكون كذلك.

صح **خطأ**

٥. بالمقارنة مع الآخرين، فإن حاجتي للقيام بأمور خطيرة لأجد الإثارة مرتفعة.

صح **خطأ**

٦. يعتريني سلسلة من التفاؤل غير المحدود بشكل يفوق واقع موقفي الحالي.

صح **خطأ**

٧. فعلت، أو رغبت في فعل، أشياء يحرمها المجتمع.

صح **خطأ**

٨. كشاب، كنت أفعل ما أريد عن طريق التحايل، أو التنمر، أو استخدام القوة البدنية.

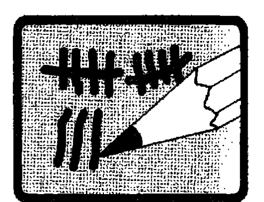
صح **خطأ**

٩. كمراهق، ارتكبت أفعالًا تافهة غير قانونية مثل: السرقة من المتاجر، أو القيادة بسرعة كبيرة، أو الغش في الامتحانات.

صح **خطأ**

١٠. أنا أفقد أعصابي بسهولة.

صح **خطأ**



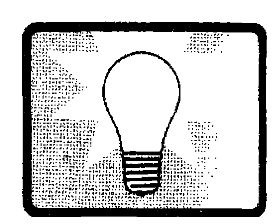
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة "صح". واصل القراءة لتعرف قدرتك الإجرامية المحتملة.

مجموع ٠-٣ نقطة: أنت لست فقط ركنًا من أركان الطاعة المدنية، أنت أيضًا لديك سيطرة داخلية جيدة على اندفاعاتك الغريبة. ليس من المرجح أن تخالف القانون بشكل جدي.

مجموع ٤-٧ نقطة: أنت معتدل في قدرتك على الالتزام بالقانون. بين الحين والآخر، تأتيك الفرصة وتخالف القانون، لكنها على الأرجح ليست أكثر من مخالفة.

مجموع ٨-١٠ نقطة: لديك أكثر من نصيبك من السمات التي يتصف بها الأشخاص الذين يتصرفون بعداء تجاه المجتمع. ربما تحتاج إلى أن تسأل نفسك لماذا تستمر في مخالفة القانون. ربما تحتاج إلى التفكير في الحصول على استشارة لكي تفحص هذا الموضوع بشكل أعمق.



الشرح

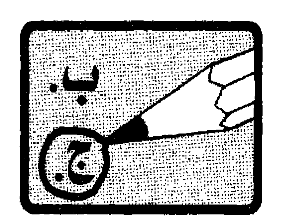
إن البحث عن الصفات الشخصية التي تتنبأ بالجريمة ليس بالشيء الجديد. فقد بات المجرمون والمعتدون مادة للبحث المكثف لمدة ٤٠٠ عام، كانت الاستنتاجات التقليدية تقترح أن مخالفي القانون ضحايا لظروف مقيدة مثل: العائلات المنقسمة، والفقر، والبطالة. لكن الدراسات الحديثة التي قام بها عالما النفس إس يوتشلسون، وإس سامناو تشير بشدة إلى أنها ليست العوامل المسببة الوحيدة؛ لأن العديد من الأشخاص الذين نشئوا في هذه الظروف يحترمون القانون.

على العكس، استنتج الباحثون أن التفكير المضطرب والسلوكيات المعيبة هي العوامل التى تسهم بشكل ملحوظ في السلوك غير القانوني. إنها تتضمن ردود فعل مثل الشعور بالاضطهاد، وانتقاد الآخرين بشدة، ومفاهيم العظمة. في عمل من جزأين يدعى The Criminal Personality، حدد الباحثون السمات الاثنتين والخمسين الأكثر شيوعًا بين المجرمين. يتضمن اختبارنا عشرًا منها.

هل أنت صديق يختفي وقت الضيق أم صديق مدى العمر؟

إن تعلم تقوية علاقات صداقة ممتدة هو موضوع خالد في قائمة أفضل المبيعات. ويبدو أن الكتب تتجه إلى استنباط نفس الاستنتاجات: كمخلوقات تسيطر عليها العادة، نعيش بشكل أفضل عندما نرتبط بالآخرين بطريقة هادفة.

إن إيجاد الأصدقاء في عالم مسرع ليس بالأمر السهل. لكن عندما نركز عليه، فإنه لا يتعلق فقط بإيجاد صديق بقدر ما يتعلق بأن أن تكون أنت صديقًا. كل ما نفعله، ونقوله، ونفكر فيه بشأن الآخرين قد يساعد أو يضر روابطنا معهم.



اختبار

خذ الاختبار التالي لكي تعرف إذا كنت تمتلك الصفات اللازمة لتكوِّن علاقة صداقة راسخة.

١. أصدقائي نادرًا ما يطلبون نصيحتي في الأمور الشخصية.
صح خطأ

٢. أنا عادة أستغرق الكثير من الوقت لأسامح شخصًا أساء لي.
صح خطأ

٣. يتم وصفي كثيرًا على أنني سريع الغضب ومفرط الحساسية.
صح خطأ

٤. أنا أنتمي إلى مجموعة متطوعين واحدة على الأقل (مدنية، أو دينية، إلخ).
صح خطأ

٥. لن أصبح شريك عمل لصديق شخصي.
صح خطأ

٦. أنا أتفق أنه في النهاية، سيضع أغلب الأصدقاء مصالحهم الشخصية قبل مصلحتك.
صح خطأ

٧. أنا حذر أكثر من الآخرين في الاعتماد على حكم الآخرين.
صح خطأ

٨. أشعر بعدم الارتياح عندما يأتمنني صديق على سر.
صح خطأ

٩. كثيرًا ما أجد صعوبة في ائتمان أصدقائي على مشاعري الحميمة.
صح خطأ

١٠. قد أنشغل كثيرًا في مشاريعي الخاصة لدرجة أنني أفقد التواصل مع أصدقائي المقربين.
صح خطأ

١١. أشعر بالانزعاج، أكثر من الآخرين، عندما يعطيني مديري أمرًا.
صح خطأ

١٢. لا أعتقد أنني سأستمر في صداقة شخص يرتبط بأحد أعدائي.
صح خطأ

حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

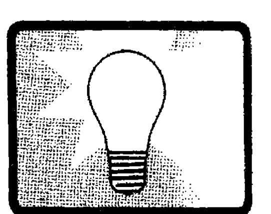
١. *خطأ* ٢. *خطأ* ٣. *خطأ* ٤. صح ٥. *خطأ* ٦. *خطأ* ٧. *خطأ* ٨. *خطأ* ٩. *خطأ* ١٠. *خطأ* ١١. *خطأ* ١٢. *خطأ*

مجموع ٩-١٢ نقطة: أنت على الأرجح صديق جيد جدًا. أنت تُظهر سلوكًا حنونًا وبسيطًا تجاه الآخرين. ستمد يدك بالصداقة قبل أن يمدها أحد إليك.

مجموع ٥-٨ نقطة: لديك قدرة متوسطة لتصبح صديقًا جيدًا للآخرين. في معظم الأحيان، أنت سعيد مع أصدقائك، لكنك تستمر في البحث عن آخرين ليُعززوا حياتك.

مجموع ٠-٤ نقطة: تواجه صعوبة في الاحتفاظ بالأصدقاء. لديك نظرة غير موضوعية في الناس، والتي تُعيقك عن التضحية من أجلهم. قد ترغب في أن تسأل نفسك: "هل أنا سعيد حقًا؟" إذا كانت إجابتك لا، ابدأ في برنامج لتحسين الذات حالًا!

الشرح



إليك توضيحًا لكل نقطة من نقاط الاختبار.

١. *خطأ*. إذا لم يطلب منك أصدقاؤك النصيحة بشأن أمور شخصية، فعلى الأرجح أنت تبعث إليهم بإشارات بأنك لست مهتمًا بالتفاصيل العملية لحياتهم. أنت غالبًا ترسل إليهم "إشارات خالقة للمسافات"، والتي نرسلها للأشخاص الذين نرغب في أن تكون صداقتنا بهم محدودة.

٢. *خطأ*. الأبحاث التي قام بها عالم النفس جاي بي جايلدفورد من جامعة كاليفورنيا تؤكد أن أولئك الذين يحملون الضغائن يكونون غير ودودين بشكل عام. عندما نكّن الاستياء، فإنه يمنع التعبير الصريح عن المشاعر البنّاءة تجاه الآخرين.

٣. *خطأ*. إجمالًا، الأشخاص سريعو الغضب ومفرطو الحساسية سيواجهون صعوبة في مزج سلوكياتهم مع سلوكيات الآخرين. ونتيجة لذلك، يتعلمون أن يتقربوا من عدد قليل من الأصدقاء في حياتهم.

٤. صح. الأشخاص الذين ينضمون لمجموعات يتمتعون بغرائز صداقة فوق المتوسط. إنهم يبحثون عن تلك المجموعات لكي يعبروا عن هذه الدوافع. في مثل هذه المواقف يُلبي الأعضاء متطلبات بعضهم البعض.

٥. *خطأ*. يعتمد هذا كثيرًا على الأشخاص المعنيين. هناك أوقات يكون بدء عمل تجاري مع شخص مقرب منك، ليس فقط من الحكمة ولكن يكون ضروريًا أيضًا. ففي معظم الشراكات الناجحة؛ هناك ثقة، ومشاركة، واحترام متبادل، وهي كل المكونات الأساسية للصداقة.

٦و ٧ *خطأ*. كلاهما يتعلقان بالثقة. دكتور فيليب زيمباردو، خبير في عملية الصداقة، وجد أن الأشخاص الذين لا يتقبلون وجهات النظر الخارجية عادة يُشكلون عدم ثقة تجاه الآخرين في سن مبكرة. فلمعظم حياتهم، يواجهون صعوبة في تكوين والحفاظ على الصداقات.

٨ و ٩ *خطأ*. هاتان النقطتان ترتبطان بأعمال البروفيسور سيدني جورارد، مؤلف كتاب The Transparent Self. لقد وجد أنه من الممكن ألا يتواجد أي إحساس بالقرب بين شخصين بدون أن يُفصح كلاهما عن ذاته. وعلى نفس المنوال، عندما نشعر بالحرج من مشاركة شخص ما أحد الأسرار، فنحن بذلك نُظهر أننا نريد أن نُبقيهم على مسافة نفسية بعيدة ولا نريدهم أن يصبحوا أصدقاءنا المقربين.

١٠. *خطأ*. هذا السؤال يتكرر كثيرًا في الاختبارات الشخصية. إن الإجابة بـ"صح" غالبًا ما يُعطيها الشخص الذي ليست له اهتمامات اجتماعية كبيرة أو من يجد تكوين الصداقات أمرًا مملًا.

١١. *خطأ*. هناك ارتباط بين سلوكياتنا تجاه السلطة وقدرتنا على أن نكون ودودين. لقد وجد الباحثون أن الأشخاص الذين يستاءون من ممثلي السلطة عادة يجدون صعوبة في أن يكونوا ودودين مع نظرائهم.

١٢. *خطأ*. ربما تكون الموازنة أمرًا حساسًا، لكن الصديق الناضج هو من يستطيع أن يكون قريبًا من الأشخاص الذين يختلفون مع بعضهم البعض. إن خيبة الأمل في انتظارك إذا كنت تعرِّف "الصديق" على أنه الشخص الذي يكره نفس الأشخاص الذين تكرههم أنت.

ما مدى تعاطفك؟

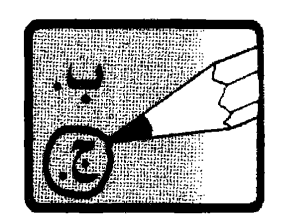
لجأ إليّ ممثل لأساعده في لعب دور مهم. لم يكن المخرج راضيًا عن أدائه لأن الممثل لم يكن قادرًا على إضفاء شعور الحزن على دوره كرجل أصابته فاجعة. الممثل، الذي كانت ظروف حياته مشابهة للشخصية التي يلعبها، شعر بالإحباط من الشعور بالتعاطف مع الشخص الذي من المفترض أن يمثل شخصيته.

التعاطف هو قدرة بشرية واضحة على الشعور بمشاعر الشخص الآخر. إذا شعرت بالذعر في آخر مرة شاهدت جيمس بوند وهو يحاول التعلّق بحافة السطح في فيلم، فهذا هو التعاطف. لكنه أيضًا أوسع من ذلك بكثير.

التعاطف هو نوع خاص من كشف الهوية. إنه مصطلح ابتكره سيجموند فرويد ليصف كيف نرى أنفسنا في شخص آخر ونجعل تجاربه وسلوكياته جزءًا من مفهوم الذات الخاص بنا. قام عالم النفس الاجتماعي كيمبال يونج بتلخيصه بإتقان: "إن صورة الذات لا تنشأ دون قدر من تحديد الهوية العطوف للطفل الصغير مع الآخرين".

في أغلب الأحيان لا نفهم مشاكل الشخص لأننا لم نمر بها بأنفسنا. أو إذا واجهنا صعوبات مماثلة، فقد سببت لنا الكثير من الألم لدرجة جعلت تعاطفنا يتجمد. تلك هي نفس حالة الممثل المذكور في الأعلى: إنه لم يسمح لنفسه أن يشعر بالأسى العميق خوفًا من أن هذا قد يجدد الذكريات المحزنة لوالدته المتوفاة.

التعاطف سمة أساسية للتعامل مع الآخرين وتم إجراء العديد من الأبحاث لفهمه. في جامعة إلينوي الشرقية، قام دكتور مارك ديفيز بمهارة بتنظيم اختبارات تقيس التعاطف. ولاستنتاجاته، التي ظهرت في Journal of Personality، انعكاسات مهمة لفهم التطور الاجتماعي. الاختبار التالي مأخوذ من أبحاثه.



اختبار

لكي تعرف كم أنت متعاطف بالمقارنة مع الآخرين، اختر الإجابة التي تعبر عما ستشعر به في كل موقف.

١. في حالات الطوارئ، أشعر بالانفعال.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٢. حتى عندما أكون متأكدًا تمامًا أنني محق، أكون صبورًا بما يكفي لأستمع إلى مجادلات الآخرين.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٣. أتعاطف بشدة مع الشخصيات في الأفلام المثيرة للعواطف.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٤. عندما أكون مع شخص مكتئب، أشعر بعدم الارتياح وأجد صعوبة في الحديث.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٥. أشعر بعدم الراحة عندما يخبرني شخص أعرفه بالمصادفة بمشكلة شخصية.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

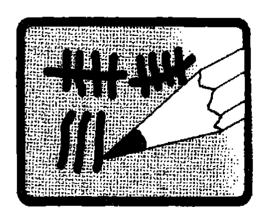
٦. عندما يحتد الخلاف بيني وبين شخص آخر، لا أستطيع التعامل مع الأمر في ذلك الوقت.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٧. يقول الآخرون إنني رقيق المشاعر.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٨. أستغرق في أحلام اليقظة عن الأمور (الجيدة والسيئة) التي قد تحدث لي.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

٩. الإجابة الحقيقية لغالبية الأمور ليست دائمًا قاطعة -عادة تكون الحقيقة في الوسط.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا

١٠. أشعر بالحزن عندما أرى شخصًا غريبًا بمفرده في مجموعة.
أ. مطلقًا ب. قليلًا ج. إلى حد ما
د. كثيرًا جدًا هـ. تمامًا



حساب النقاط

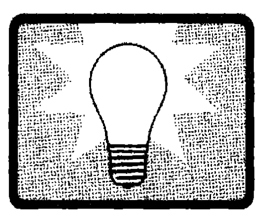
لطالما تبين أن النساء أكثر تعاطفًا من الرجال. لذلك، في المتوسط، ستحصل النساء على نتائج أعلى بنقطتين على الأقل من الرجال.

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك صفرًا عن كل إجابة (أ)، ونقطة واحدة عن كل إجابة (ب)، ونقطتين عن كل إجابة (ج)، وثلاث نقاط عن كل (د)، و ٤ نقاط عن كل (هـ). ضع في اعتبارك أن هذا الاختبار ليس مقياسًا مثاليًا للتعاطف، واصل القراءة لتعرف ماذا تقترح نتيجتك.

مجموع ٢٥-٤٠ نقطة: لديك درجة مرتفعة من التعاطف. لديك القدرة على فهم ما يشعر به الآخرون وتقديم دعمك لهم بأسلوب يراعي مشاعرهم.

مجموع ١٢-٢٤ نقطة: لديك درجة متوسطة من التعاطف. يمكنك أن تفهم ما يشعر به الآخر، لكنك لا تشعر بذلك على الفور.

مجموع ٠-١١ نقطة: أنت تُظهر درجات منخفضة من التعاطف. تجد صعوبة في الارتباط بالآخرين، ولا يمكنك أن تستوعب ما يشعرون به إلا إذا مررت بموقف مشابه.



الشرح

هناك أربع طرق أساسية نُظهر بها التعاطف:

١. من خلال التخيلات والتفاعل مع الشخصيات الخيالية (مثلما في نقاط ٣ و٨ في الاختبار).

٢. من خلال القلق على الآخرين (نقاط ٥ و١٠). المتعاطفون يتفهمون بسرعة مشاعر من يمرون بأوقات عصيبة.

٣. من خلال تغيير وجهة النظر (نقاط ٢ و٩). على الرغم من أنهم قد يختلفون، إلا أن المتعاطفين مرنون بما يكفي ليفكروا في وجهة نظر الشخص الآخر.

٤. من خلال المحن (نقطة رقم ١). المتعاطفون حساسون بشكل عام، ويميلون إلى اختبار مشاعر قوية في المواقف المزعجة.

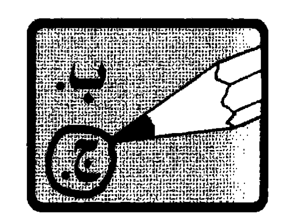
التعاطف هو نوع من الرعاية والاهتمام بالآخرين. يبدأ باكرًا في حياة الإنسان من خلال المحاكاة. في عمر الشهرين، يبدأ الطفل في تقليد ابتسامات الآخرين ويمتد هذا الدمج التعاطفي في دوائر واسعة لتتضمن أشخاصًا آخرين ومحيطًا اجتماعيًا آخر. يعتمد عمق تعاطفنا على كمية التعاطف التي تلقيناها وتعلمناها من الآخرين ونحن نكبر. مع ذلك، فإن قدرتنا على التعاطف لا يصل إلى قمته في فترة الطفولة. إن القدرة على التعاطف مع الآخرين تزيد مع السن والخبرة.

إن تفهم مشاعر الآخرين ضروري لبقاء الحضارات. لقد سماه تلميذ فرويد، المحلل النفسي -ألفريد أدلر- "المشاركة في الشعور". بدونه، ستكون كل أشكال التعاون الاجتماعي مستحيلة. لا يوجد مجال في التفاعل البشري لا يخضع لتأثيره.

إلى أي مدى أنت محبوب؟

عندما قال جروتشو ماركس بسخرية: "لن أنضم مطلقًا إلى نادي يعتبرني عضوًا فيه"، كانت طريقة ظريفة لقول إن درجة اعتزازه بنفسه وصلت إلى صفر. لحسن الحظ، معظمنا لا يقع ضمن هذه الفئة ولدينا شعور جيد حول أنفسنا لنكون سعداء. إن إحدى الطرق المؤثرة لاكتساب الاعتزاز بالنفس هي القبول الاجتماعي. إنه أشبه بالحصول على أصوات الثقة من الآخرين بشأن قيمتنا. نوعًا ما، يؤكد الآخرون إحساسنا بقيمة أنفسنا.

لقد وجد علماء النفس أن الأشخاص المحبوبين يكونون في "منتصف الطريق" ويقبلون بشدة سلوكيات وأفكار المجموعة التي ينتمون إليها؛ إنهم ليسوا متطرفين في تفكيرهم. بالإضافة إلى ذلك، فإنهم يتمتعون بمهارات اجتماعية ليكوّنوا علاقات ناضجة ومستمرة مع الآخرين.



اختبار

إلى أي مدى أنت محبوب؟ سيوضح الاختبار التالي مدى انسجامك مع الناس وإذا كانت لديك إمكانية زيادة مهاراتك الاجتماعية.

١. خلال الشهر الماضي، تلقيت دعوتين اجتماعيتين أو أكثر.

صح خطأ

٢. أصدقائي يطلبون نصيحتي حول مشاكلهم الخاصة.

صح خطأ

٣. عندما تدور المزحة حولي، عادة ما أضحك مع البقية دون أن أشعر بالاستياء.

صح خطأ

٤. بعض أصدقائي يأتمنونني على أسرارهم الحميمية.

صح خطأ

٥. عندما يضايقني شيء ما، أتوجه بسرعة لأصدقائي من أجل المساعدة.

صح خطأ

٦. لقد شاركت بفعالية في مجموعتين اجتماعيتين على الأقل خلال العامين الماضيين.

صح خطأ

٧. أنا عادة أكوّن صداقات من خلال الأشخاص الذين أعرفهم مسبقًا بدلًا من تكوينها بمفردي.

صح خطأ

٨. أنا أختار أن أصبح ودودًا مع شخص ما على أساس المصالح المشتركة.

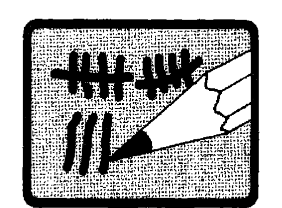
صح خطأ

٩. أنا متأخر عن واحد من ثلاثة ارتباطات اجتماعية على الأقل.

صح خطأ

١٠. أنا لا أحب أن أكون معتمدًا على الآخرين ولا أشجع الآخرين على أن يعتمدوا عليّ.

صح خطأ



حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

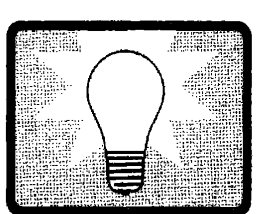
١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. صح ٥. صح ٦. صح ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. خطأ ١٠. خطأ

واصل القراءة لكي تعرف موقعك على مقياس الشعبية.

مجموع ٨-١٠ نقطة : أنت فوق المستوى المتوسط، أو لديك الإمكانية لتكون كذلك، في الشعبية ولديك دائرة موسعة من الأصدقاء.

مجموع ٥-٧ نقطة : مثل معظمنا، شعبيتك راسخة في المستوى المتوسط.

مجموع ٠-٤ نقطة : أنت شخص منعزل أكثر من كونك من النوع المحبوب.



الشرح

الأبحاث التي تم إجراؤها على الشعبية ضيئلة، لكن هناك بعض الحقائق المعروفة. الأشخاص المحبوبون يميلون إلى اجتذاب الآخرين ويمثلون قدوة لنا لنضاهيهم. هم قادة في كثير من الأحيان. في العمل، الرئيس المحبوب لديه أفضليات عن غير المحبوب. سيُظهر العاملون معه تغيبًا أقل عن العمل، ومعنويات أعلى، وتوترًا أقل، والمزيد من الإنتاجية. الأشخاص المحبوبون عادة يُولدون متأخرًا في صفوف العائلة. إنهم يطورون مهارات اجتماعية أكثر؛ لأنهم يتفاعلون مع أقربائهم ومع الآخرين لفترات أطول.

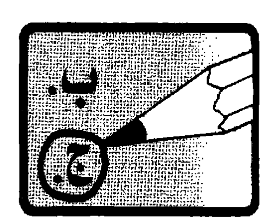
الصبيان غير المحبوبين غالبًا ما يعوضون ذلك عن طريق الشجار مع نظرائهم والتنمر عليهم. الفتيات، على الجانب الآخر، ينجرفن أحيانًا إلى العديد من الممارسات لكي يشعرن بقبول الآخرين. لقد أطلق دكتور فيليب زيمباردو على هذا "طريقة جسدية لتحقيق وهم من الأمن النفسي".

لقد وضح علماء اجتماع آخرون أن الأطفال يمكنهم تحسين درجة شعبيتهم. تم تدريب طلاب الصف الثالث والرابع على تلك الأشياء مثل: السلوكيات الحميدة، ومهارات الاستماع، وغيرها من أساليب التفاعل الاجتماعي. أثمرت دراساتهم عن نتائج ملحوظة. الأطفال الذين تلقوا التدريب اختلطوا بشكل أفضل مع نظرائهم، وأظهروا المزيد من الاهتمام، وأنصتوا بانتباه عند التحدث إليهم، وسلوكيات أخرى تُزيد من حاصل الشعبية للفرد. بالنسبة للراشدين أيضًا، التفاعل الاجتماعي هو مهارة مثل القراءة والكتابة، والذي يمكن تعلمها عن طريق شرائط الفيديو، والتحدث، واستشارة المجموعة.

هل أنت مستمع جيد؟

يقولون إن حسن الإنصات نوع من الفن. لكن هل تتذكر كم كنت محبطًا في آخر مرة تحدثت فيها إلى شخص لم يكن منتبهًا تمامًا إليك؟ إن كونك مستمعًا حقيقيًا لا يتعلق فقط بسماعك لما يُقال؛ إنه يتضمن أيضًا أن توصِّل اهتمامك وتفهمك.

الاتصال الجيد يحافظ على سير العلاقات الإنسانية. لكن كثيرًا ما يكون هناك تعطل في الطرف المستقبِل. أفضل مثال هو الآباء الذين يكونون بليدي الفهم عندما يفقد ابنهم المراهق التركيز خلال المحادثة. لا يعرف الآباء على ماذا يركزون خلال المناقشات الثنائية ولا يستفيدون كثيرًا من التجربة. لكن وفقًا لدكتور توماس جوردون، مؤلف كتاب Parent Effectiveness Training، يستطيع الآباء أن يخترقوا هذا الطريق المسدود ويجعلوا أبناءهم يتحدثون معهم عن طريق "الإنصات الفعَّال". يمكن تعلم وتطبيق هذا الأسلوب مع الراشدين أيضًا.



اختبار

لكي تكتشف كم أنت مستمع جيد، أجرِ الاختبار التالي.

١. عندما يخطر شيء على بال أصدقائي، فإنهم عادة ما يلجئون إليَّ لأستمع إليهم.
صح خطأ

٢. لا مانع لديّ في أن أستمع إلى مشاكل الآخرين.
صح خطأ

٣. في الملتقى الاجتماعي، أتنقل من محادثة لأخرى، ولدي شعور أنه يوجد شريك أفضل في الغرفة.
صح خطأ

٤. ينفد صبري من الأشخاص الذين لا يدخلون في صميم الموضوع بسرعة.
صح خطأ

٥. أنا أميل إلى تكملة المزحات أو القصص التي يرويها الآخرون.
صح خطأ

٦. عندما يتحدث الأشخاص الآخرون إليَّ، أجد نفسي أفكر في الشيء التالي الذي سأقوله لهم.
صح خطأ

٧. معظم الناس محاورون مملون.
صح خطأ

٨. أنا عادة أتحدث أكثر من الشخص المتواجد معي.
صح خطأ

٩. عندما يتحدث معي الآخرون يكررون عليَّ ما يقولونه مرة أو مرتين.
صح خطأ

١٠. أنا أفضل أن أتحدث على أن أستمع.
صح خطأ

حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

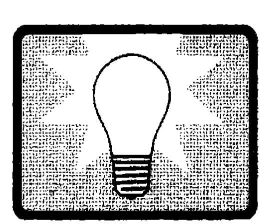
١. صح ٢. صح ٣. *خطأ* ٤. *خطأ* ٥. *خطأ* ٦. *خطأ* ٧. *خطأ* ٨. *خطأ*

مجموع ٨ نقاط أو أكثر: أنت مستمع فوق المتوسط. يلجأ إليك أصدقاؤك عندما تواجههم مشكلة ويحتاجون إلى مناقشتها، وأنت على الأرجح محبوب في الملتقيات الاجتماعية.

مجموع ٥-٧ نقطة: مهارات الاستماع لديك متوسطة. أنت مثل معظم الناس؛ أحيانًا تستمع بإنصات شديد، وأحيانًا أخرى تترك عقلك يهيم. تذكر، فهناك دائمًا مجال للتحسن.

مجموع ٠-٤ نقطة: بصراحة، أنت لست أفضل مستمع. أنت تتجه إلى فقدان التركيز أكثر من الاستماع. اقرأ قسم "الشرح" التالي لمزيد من النصائح عن كيفية تحسين مهاراتك.

الشرح



لماذا يتفهم المستشارون المدربون بشكل أفضل من الأشخاص العاديين؟ ما الشيء المختلف الذي يفعله هؤلاء المحترفون لمساعدة الآخرين على النماء؟ دكتور جوردون يطلق على هذا "الإنصات الفعَّال". لقد درّس هذا الأسلوب للآباء الذين قام أبناؤهم بـ"استبعادهم"، ووجد أنه يمكن استخدامه بنفس القدر في ميادين "الراشدين" مثل الأجواء المهنية والمواقف الاجتماعية.

إن منهج دكتور جوردون، والذي تم تدريسه لأكثر من ١٠٠,٠٠٠ والد، يرتكز على أعمال دكتور كارل روجرز، مؤسس العلاج المرتكز على المريض، والذي قام بتدريس أن الاستماع النشط يركز بشدة على خلق التعاطف، وهو عامل أساسي للروابط الجيدة مع الآخرين. يتضمن الإنصات الفعَّال دخول العالم الحسي للمتحدث، ورؤية الأشياء من منظوره الخاص، والدخول فيه تمامًا. إنه يعني الانتباه للمشاعر الكامنة التي يتم التعبير عنها وليس للعبارات نفسها.

على سبيل المثال، إذا قال طفل حزين: "ألن يأتي صديقي للعب معي اليوم؟". سيكون صحيحًا جزئيًا فقط أن تجيب على محتوى ملاحظته بقولك: "لا، يجب عليه أن يذهب لطبيب الأسنان". من خلال الإجابة بهذه الطريقة، أنت تخفق في فهم مشاعره الكامنة. عن طريق استخدام الإنصات الفعَّال، ستجيب بشيء كهذا: "أنا أعرف إنك تشعر بالإحباط لأن صديقك لن يأتي اليوم، لكن لا تحزن. دعنا نخطط لقضاء وقت ممتع معه غدًا". يجعلك الإنصات الفعَّال قادرًا على أن تصل بسرعة إلى ما يضايق الآخرين. من المؤكد، سيستغرق الأمر بعض الوقت لتكتشف بالضبط المشاعر الكامنة التي يتم التعبير عنها، لكنه سيعود عليك بنتائج جيدة في النهاية.

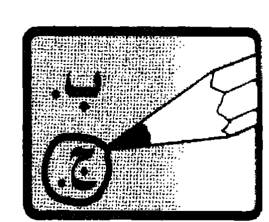
لكي تدرب نفسك على الاستماع بشكل أفضل، اتبع الخطوات الثلاث الآتية:

١. تعهد بأن تكون مستمعًا أفضل.
٢. اجتهد في هذا الموضوع وتدرب على مهارات مثل الإنصات الفعَّال.
٣. حدد عاداتك السيئة من خلال دراسة هذا الاختبار. على أمل أن هذا سيجعلك تبدأ في بلوغ المعرفة بمهارات الاتصال.

إلى أي مدى تراعي حقوق الآخرين ومشاعرهم؟

هل تتذكر الشعور الجيد الذي شعرت به عندما قام أحدهم بحمل طرد ضخم، أو يفتح باب ثقيل من أجلك، أو سمح لك بأن تتقدم طابورًا طويلًا؟ في عالم من الفوضى، تذكرنا الخدمات التي يقدمها لنا الغرباء المحترمون أن الفضائل الاجتماعية ما زالت بخير ومزدهرة. لكن نحن البشر مخلوقات قابلة للتغيير، ومضيفة للظروف التي تؤثر علينا إذا كنا سنختار أن نقدم المساعدة للآخرين. بعض العوامل الملطفة تتضمن علاقتنا بالشخص المنكوب، وحالتنا المزاجية، أو حتى حالة الجو. يؤثر أيضًا عمر الشخص الفقير على كرمنا. في تجربة تم إجراؤها في المدرسة الحديثة للبحث الاجتماعي في مدينة نيويورك، تم سؤال الخاضعين للتجربة على حين غرة أن يساعدوا العديد من الناس الذين يمرون بمحن. وجد الباحثون أن الأشخاص الأكبر سنًا تم مساعدتهم بسرعة أكثر من الأشخاص متوسطي العمر والأصغر سنًا. كذلك، أظهرت الدراسة أننا سنُقدم على مساعدة النساء أكثر من الرجال، والمرأة الجميلة أكثر من العادية، أو المرأة الأنيقة بالمقارنة مع غير الأنيقة.

بعد ذلك هناك الميسرات أو المثبطات الأخرى، والأكثر دقة التي تُظهر أفضل أو أسوأ ما فينا. إذا كنا نمتلك صورة جيدة عن الذات ونرى أنفسنا كأشخاص مفيدين، فعلى الأرجح سنمد يد المساعدة. ستقل احتمالات تقديمنا المساعدة عند وجود أشخاص يراقبون أكثر من عند وجودنا بمفردنا أو إذا كانت هناك ضوضاء شديدة بالقرب منا. مثل داخل قطار الأنفاق أو بالقرب من آلة جز العشب.



اختبار

الأسئلة التالية ستقيس مستوى مراعاتك لحقوق وشعور الآخرين. أجب بـ"نعم" أو "لا" عن كل نقطة. كن صادقًا!

١. هل تقوم -عندما يُطلب منك- بكتابة رقم حسابك على الشيكات عند دفع الفواتير؟

نعم **لا**

٢. عندما تقابل شخصًا ما، هل تستدير عادة لكي لا تجعل ضوء الشمس يصيب عيناه؟

نعم **لا**

٣. عندما يقوم النادل بتنظيف المائدة، هل تناوله بسرعة الأشياء التي يصعب عليه الوصول إليها؟

نعم **لا**

٤. عند التوقف للتحدث مع شخص في الشارع، هل تخلع نظارتك الشمسية؟

نعم **لا**

٥. بعد قراءة الجريدة في المنزل، هل ترتبها ثانية؟

نعم **لا**

٦. عند أخذ الفاكهة من صحن الفواكه، هل تختار الثمرة التي على وشك أن تفسد؟

نعم **لا**

٧. هل تدفع المقعد باتجاه الطاولة عند مغادرتك للمطعم؟

نعم **لا**

٨. هل تنظف أسنانك جيدًا بالفرشاة قبل زيارة طبيب الأسنان؟

نعم **لا**

٩. هل تتردد في تناول آخر المقبلات الموجودة في الطبق؟

نعم **لا**

١٠. عندما تشتري شيئًا صغيرًا، هل تأخذه كما هو؛ لتخفف على البائع عناء تغليفه؟

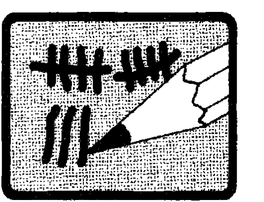
نعم **لا**

١١. عند ماكينة الدفع، هل تقلب الأشياء لكي يستطيع المحصل أن يرى السعر أو الكود الشريطي؟

نعم **لا**

١٢. عندما تتصل برقم خطأ، هل تغلق الخط بدون أن تقول شيئًا؟

نعم **لا**



حساب النقاط

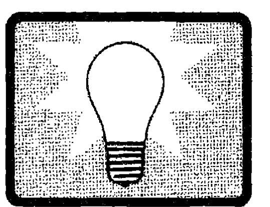
لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. نعم ٢. نعم ٣. نعم ٤. نعم ٥. نعم ٦. نعم ٧. نعم ٨. نعم ٩. نعم ١٠. نعم ١١. نعم ١٢. لا

مجموع ٨ نقاط أو أكثر: لديك استعداد كبير لتساعد الآخرين، ولا تتردد في تقديم المساعدة عند الحاجة.

مجموع ٥-٧ نقطة: تصنيفك تقريبًا متوسط في مراعاة الآخرين. ستقدم المساعدة إذا طلب منك أحد ذلك، لكنك لا تفكر دائمًا في عرضها.

مجموع ٠-٤ نقطة: أنت تُبدي اهتمامًا قليلًا لتقديم المساعدة لمن يحتاجها. قد تكون غافلًا عن احتياجات الآخرين. حاول أن تولي المزيد من الاهتمام لمن حولك.



الشرح

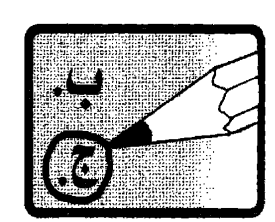
إن القيام بالأعمال الصالحة يُعرف بـ"الامتثال الاجتماعي" في علم النفس، وغالبًا ما يكون أسلوب طلب الخدمة حاسمًا في طريقة استجابة الشخص لذلك الطلب. وجد الباحثون أن الناس يمتثلون للطلبات أكثر إذا أعلن الطالب عن طلبه بوضوح، وإذا أتبعه بسبب معقول. عندما يتعلق الأمر بالأمنيات، توجهنا معادلة بسيطة: الطلب بالإضافة إلى السبب يساوي امتثالًا أكثر. إنه أمر جيد لتتذكره. على سبيل المثال، إذا طَلبت أن تتجاوز الطابور عند محل البقالة، ستحصل على إجابة أفضل على الأرجح إذا شرحت أن طفلك الصغير ليس على ما يرام وإنك تريد أن تعيده إلى المنزل بسرعة. بالإضافةإلى ذلك، فالامتثال له تأثير منتشر. قام الباحثون في كلية مانهاتنفيل في بورتشيس، نيويورك، بدراسة المتسوقين في متجر متعدد الأقسام ووجدوا أنه عندما تكون الطلبات مصحوبة ببعض الترضية البسيطة مثل الابتسامة الدافئة، فإن المتسوقين اتجهوا إلى أن يكونوا لطيفين ومعاونين لمن حولهم.

إن مدى استجابتك للأشخاص المحتاجين هو سلوك مكتسب بالتعلم تغرسه فيك النماذج التي تقتدي بها في طفولتك. المعهد الوطني للصحة النفسية في واشنطن، وجد أن بعض الأطفال في عمر السنة قادرون على تهدئة الأطفال الآخرين الذين يبكون أو يشعرون بالألم. يمكنك أن تزيد من مستوى مراعاتك للآخرين إذا شجعت نفسك على أن تكون أكثر إدراكًا للناس، والتدرب يوميًا على التفاصيل التي تؤدي إلى علاقات شخصية أكثر لطفًا.

هل أنت من النوع المهيمن؟

من الظاهر أنه عندما يلتقي شخصان، فإن أول مسألة يتم حسمها هي: من هو الشخص المهيمن، وفي أغلب الأحيان بمكر شديد -بين الطلاب- من يحصل على درجات أعلى؟ بين المديرين، من يحصل على راتب أعلى أو مكتبه أكبر؟ بين الحيوانات، الحالة واضحة. الطيور -على وجه التحديد- تقدّر حجم بعضها ثم تقرر من الذى سيسطر على الآخر لإظهار الهيمنة.

إن الهيمنة- الإذعان هى على الأرجح واحدة من أكثر التفاعلات الأساسية بين المخلوقات الكبيرة منها والصغيرة. في المجتمعات الغربية، السلوك المذعن غير مرحب به. نحن نميل إلى أن ندفع أطفالنا تجاه مفاهيم "الطموح"، وتعبيرات مثل، " لا تفقد الأمل"، وكلها تعكس إيماننا بقيمة الهيمنة الشخصية.



اختبار

أين موقعك على مقياس الهيمنة-الإذعان؟ قد يمدك الاختبار التالي بالإجابة.

١. يمكن أن أحتال على حارس مبنى أو محل بدون أن أشعر بعدم الراحة.

صح خطأ

٢. قمت بمقاطعة كلام محاضِر أو تحديته بشدة.

صح خطأ

٣. سأشعر بعدم الراحة عند توبيخ عامل لم يكمل مهمة طلبت منه أداءها.

صح خطأ

٤. سأشعر بالخجل من بدء محادثة مع شخص غريب.

صح خطأ

٥. لا أمانع في تولي مهمة تقديم الناس في الملتقيات.

صح خطأ

٦. يمكنني أن أقتطع طابورًا طويلًا دون أن أشعر بالذنب.

صح خطأ

٧. أثناء القيادة، لا يضايقني أن أتبع طابورًا طويلًا من السيارات.

صح خطأ

٨. عند تناول العشاء مع الأصدقاء، سأتذمر إذا جلب النادل لي حصة قليلة بعض الشيء من الطعام.

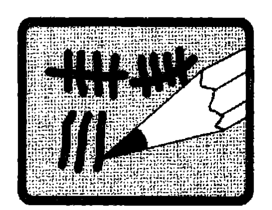
صح خطأ

٩. عندما أكون على خلاف مع شخص ما، لا أتصل به. وفي العادة أنتظر حتى يتصل هو أولًا.

صح خطأ

١٠. أحب أن أوجه الناس في كيفية أدائهم للأمور.

صح خطأ



حساب النقاط

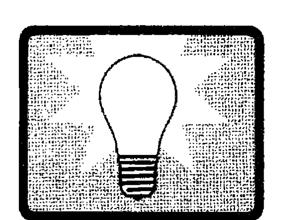
لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. صح ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. صح ٦. صح ٧. خطأ ٨. صح ٩. صح ١٠. صح

مجموع ٠-٤ نقطة: أنت قليل الهيمنة، وكثير الإذعان. إذا كنت تستمتع بهذا الأسلوب المسترخي للحياة، فهذا رائع. أما إذا كنت تشعر أنك غير سعيد بالطريقة التي تظهر بها عند مواجهة الآخرين، ففكر في تلقي المساعدة لتصبح أكثر جزمًا. يمكن تعزيز الهيمنة من خلال التدريب على الجزم، وهو اتجاه انطلق في الستينيات واستمر حتى اليوم.

مجموع ٥-٧ نقطة: لديك توازن متوسط من ميول الهيمنة والإذعان. أنت تستجيب للمواقف المختلفة على أساس كل حالة منفردة، وليس على أساس أي نوع محدد من السلوك.

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت لديك مستوى هيمنة مرتفع. إذا تقبل الناس ذلك فيك واتبعوا قيادتك (معظم القادة مهيمنين)، إذن يجب أن تكون سعيدًا. مع ذلك، إذا كانت مستويات الهيمنة المرتفعة لديك تسبب مشاحنات في تفاعلات حياتك اليومية، قد يكون هذا وقت التراجع، كن أكثر تعاطفًا، ودع الآخرين يكسبون بعض النقاط بين الحين والآخر، أيضًا.



الشرح

أحد الأسئلة التي داعبت عقول العلماء لسنوات هو: هل الشخصية المهيمنة موروثة أم مكتسبة؟ بين الحيوانات، إنها سلوك متوارث بشدة. بين البشر، يبدو أن الجينات تلعب دورًا صغيرًا في مستويات الجرأة والجبن لدينا. إنها أساليب نكتسبها بشكل كبير من أسرتنا ونظرائنا.

لم يتم دراسة دور الهيمنة والإذعان في أي مكان أكثر من الزواج، وتعتبر أيضًا من أكثر علاقات الشراكة الإنسانية تكاتفًا. ففي هذه العلاقة نجد أحد الزوجين يقلب مقياس الهيمنة-الإذعان لصالحه دائمًا. لكن الأمر ليس استبداديًا كما يبدو؛ لأنه طالما تواجد الحب والاحترام المتبادل، يكون الأزواج سعداء بشكل عام لقبول دور كل واحد منهما والشعور بالارتياح فيه. في الوقت نفسه، يقتبس الأطفال سلوكياتهم من آبائهم. إنهم يحذون حذو الأدوار التي يلعبها آباؤهم ويقبلونها كقاعدة عندما يتزوجون. دراسات الأسر التي تم إجراؤها في جامعة كورنيل بنيويورك على يد دكتور هازل إينجرسول أظهرت أن الأولاد الذين لديهم آباء مهيمنون يتجهون لاتباع نفس خطواتهم عندما يكوِّنون أسرًا. بطريقة مماثلة، إذا كانت والدة الفتاة خجولة، فإنها على الأرجح ستلجأ إلى نفس السلوك في التعامل مع النزاعات، وستتصرف بناءً عليه.

هناك ملحوظة مثيرة للاهتمام عن الهيمنة وهي تتعلق بترتيب الولادة. الطفل الوحيد يميل إلى الهيمنة وسط نظرائه. مع ذلك، وفي المنازل التي بها أكثر من طفل، تكون الهيمنة عشوائية بين الإخوة. الاختبارات توضح أن الأشخاص (والحيوانات أيضًا) الأكثر قوة وذكاء، يكونون عادة المسيطرين في مجموعتهم. بالطبع، لا يكون الناس دائمًا مهيمنين أو مذعنين. الدور الذي نتخذه يعتمد على مجموعة من العوامل: الأشخاص القريبين منا، وعلاقتنا بهم، وحالتنا المزاجية، وظروف الموقف، والدور المتوقع منا بين الآخرين.

الفصل ٥

في العمل

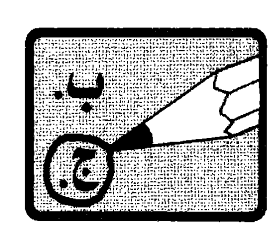


"أخبار رائعة، يا بايلز. لقد ابتكرت أصعب طريقة لطي الخرائط
يمكن أن تراها في حياتك".

إلى أي مدى أنت طموح؟

مارثا ستيوارت، وأوبرا وينفري، وتيد تيرنر كلهم نماذج مؤكدة للشخصيات الناجحة، إذا تم اختبارهم. ستُظهر النتائج أنهم يحملون بعض سمات الشخصية المشتركة: الذكاء المرتفع، والدافع المرتفع، ودرجة عالية من الطاقة. لكن لماذا ينجح بعضنا بينما الآخرون، ذوو الإمكانيات المماثلة، لا ينجحون؟

قام عالم النفس ديفيد ماك كليلاند، والذي عمل سابقًا في جامعة هارفارد، بدراسة هذا السؤال على نحو موسع. فدرس ما يقرب من عشرين سمة شخصية -من بينها الحاجة للهيمنة، والحب، والرعاية- في عيادة هارفارد النفسية. الآن، يتم استخدام استنتاجاته في جميع أنحاء العالم لتوضح للمديرين كيف يشجعون الإنجاز في أماكن العمل.



اختبار

هل لديك ما يلزم لتصبح فائزًا؟ لكي تعرف مستوى طموحك، أجرِ الاختبار التالي. إنه مأخوذ من أبحاث البروفيسور ماك كليلاند، وجون راي، من جامعة نيو ساوث ويلز في أستراليا.

١. أنا قادر على أن أضع التفكير في العمل جانبًا في أوقات الإجازات.

صح خطأ

٢. أستمتع كثيرًا بالمراهنة في مباريات كرة القدم، واليانصيب، والسباقات، وغيرها.

صح خطأ

٣. إننا نعيش مرة واحدة؛ لذلك فالحياة السعيدة مع العديد من الأصدقاء، أهم بكثير من العمل الشاق لتحقيق الإنجازات.

صح خطأ

٤. أكره كثيرًا أن أرى الأشياء وهي تهدر (مثل الطعام، والوقود، والورق، إلخ).

صح خطأ

٥. أكتب قائمة يومية بالأمور التي سأفعلها.

صح خطأ

٦. أفضل العمل مع شريك اجتماعي لكن غير كفء بعض الشيء، عن العمل مع شريك صعب المراس لكنه ذو كفاءة عالية.

صح خطأ

٧. أميل إلى القيام بالأشياء اليوم بدلًا من تأجيلها إلى الغد.

صح خطأ

٨. لدي اهتمام شديد بحياة الأشخاص الناجحين.

صح خطأ

٩. أنا مدرك للوقت تقريبًا في كل شيء أقوم به.

صح خطأ

١٠. أفضل المهام المهمة والصعبة التي تتضمن احتمال الفشل بنسبة ٥٠ في المائة أكثر من المهام الأقل أهمية لكن سهلة وممتعة.

صح خطأ

حساب النقاط

لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

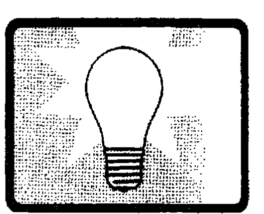
١. خطأ ٢. خطأ ٣. خطأ ٤. صح ٥. صح ٦. خطأ ٧. صح ٨. صح ٩. صح ١٠. صح

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت طموح بشدة. إن دافعك للنجاح مفيد للغاية، لكن ضع في اعتبارك أن دفع نفسك نحو أقصى الحدود قد يؤذي صحتك. من المهم أيضًا أن تأخذ وقتًا للراحة والاستمتاع بالحياة.

مجموع ٥-٧ نقطة: لديك مستوى متوسط من الطموح ويمكنك العيش بأهداف محددة من للإنجازات. أنت على الأرجح راضٍ بالفوز أحيانًا والخسارة في أحيان أخرى، طالما تحظى بالمرح طوال الطريق.

مجموع ٠-٤ نقطة: مستوى طموحك منخفض جدًا. هل تشعر بالانهزام الشديد، أو بعدم الثقة في قدراتك، أو افتقار الإلهام؟ ربما تكون راضيًا عن الطريقة التي تسير بها الأمور، لكن إذا كنت غير راضٍ، سيكون من الأفضل إذا ناقشت هذا الأمر مع صديق موثوق فيه، أو مستشار وظيفي متخصص.

الشرح



النقاط في هذا الاختبار مشابهة تمامًا لتلك التي تم استخدامها في استطلاعات قياس درجة الطموح. الأشخاص ذوو المستوى العالي من الطموح يجيبون على النحو التالي:

١. *خطأ*. المناضلون؛ لأنهم منشغلون كثيرًا بعملهم، يستمرون في التفكير في مشاكل العمل لفترة طويلة بعد انتهاء ساعات العمل.

٢. *خطأ*. الأشخاص الطموحون نادرًا ما ينخرطون في التفكير السحري بأن النجاح أو الحظ الجيد سيأتي من قوى خارج نطاق قدراتهم ودوافعهم.

٣. *خطأ*. الفائزون مستعدون للعمل بجد لتحقيق أهدافهم ووضع حياتهم الاجتماعية في المرتبة الثانية.

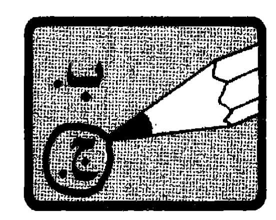
٤. صح. الناجحون يتجنبون الإهدار بجميع أشكاله ويحاولون إبقاء الأنشطة غير الضرورية في العمل واللهو عند حدها الأدنى.

٥. صح. التنظيم والتخطيط الجيد صفة طبيعية في المناضلين الذين يكونون مدركين للوقت، وعلى نحو مثالي، يرغبون أن تصبح كل دقيقة خطوة بنَّاءة تجاه هدفهم.

٦. *خطأ*. الأشخاص الطموحون لا يوافقون على هذا النوع من الشراكة. إنهم على استعداد للتضحية بالاجتماعيات من أجل الحصول على شريك يساعدهم على الوصول إلى القمة.

٧. صح. الناجحون لديهم حس قوي بالأهمية. إنهم يتقدمون على المواعيد النهائية عن طريق إنهاء المهام في الوقت المحدد. بشكل عام، إنهم ليسوا مماطلين.

٨. صح. الأشخاص الطموحون يجدون نماذج القدوة على القمة. إذا لم يعجب الشخص بالنجاح، فإنه على الأرجح ليس قوي الطموح.



اختبار

في الاختبار التالي، القائم على اكتشافات بروفيسور كيرتون، أجب عن كل نقطة بأكثر الإجابات التي تصفك.

١. أنا دقيق ومنهجي في تعاملي مع المشاكل.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٢. يمكنني عادة أن أتحمل الوظائف المملة.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٣. يضايقني أن أتكيف مع عدة مشاكل في نفس الوقت.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٤. عندما تواجهني مهمة، أنا معروف بـ"المثابر الثابت".
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٥. بالمقارنة مع الآخرين، أنا ملتزم عندما يتعلق الأمر بتطلعات المجتمع العامة.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٦. أرتكب القليل من الأخطاء عندما أنخرط في مهام روتينية لفترة طويلة.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٧. أنا أتمسك بحلول المشاكل المجرّبة والموثوق بها.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

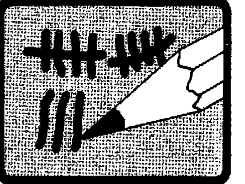
٨. أفضل أن أعمل في شركة على العمل لحسابي الخاص.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

٩. أنا أفضل العمل مع زملاء لا يسببون المشاكل باقتراحهم للتغيير.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

١٠. أنا صبور في التعامل مع العمل المفصَّل أكثر من معظم الناس.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

١١. يضايقني أن أتصرف بدون إذن رئيسي في العمل.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*

١٢. أنا أستمتع بالعمل المفصَّل.
أ. لا يشبهني مطلقًا **ب.** *لا يشبهني إلى حد ما*
ج. يشبهني إلى حد ما **د.** *يشبهني لدرجة كبيرة*



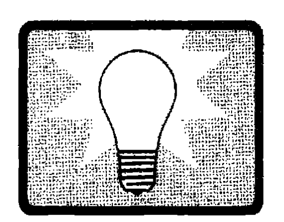
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعط لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، و ٣ عن كل (ج)، و ٤ عن كل (د).

مجموع ٣٤-٤٨ نقطة: أنت عامل شديد التكيف؛ تتبع التوجيهات وتنفذ المهمة على أكمل وجه.

مجموع ٢٢-٣٣ نقطة: أنت تبحث عن تحقيق التوازن بين كونك متكيفًا ومبدعًا.

مجموع ١٠-٢١ نقطة: أنت عامل شديد الإبداع. أنت تحب أن تغيِّر، وتعدِّل، وتعيد تنظيم الجوانب المتعددة للمهمة لتخرج بمنتج نهائي مختلف.



الشرح

العاملون المتكيفون، أكثر من أصدقائهم المبدعين، يمكنهم معالجة (والاستمتاع بشكل عام) الوظائف التي تتطلب الدقة والانضباط. لديهم القدرة على احتمال العمل المتكرر، وارتكاب أخطاء أقل من المبدعين عند أداء نفس المهام، والتعامل بشكل أفضل مع التفاصيل. بالمقارنة مع المبدعين، المتكيفون تابعون للقوانين. إنهم يكرهون المفاجئات ويفضلون التنبؤ. إنهم يحاولون عمل الأشياء بشكل متقن، بينما المبدعون يحاولون عمل الأشياء بشكل مختلف. إذا تم تخييرهم، يفضل المتكيفون العمل في شركة على العمل بمفردهم، معتقدين أن الشركة توفر لهم الأمان.

المبدعون، على الجانب الآخر، لديهم حاجة قوية للتنوع في أنشطة الحياة اليومية. إنهم يحاولون القيام بعدة مشروعات في نفس الوقت ويميلون إلى المجازفة في تجربة تغييرات مفاجئة على الروتين المعتاد. إنهم يحبون التجربة، ويثقون في مواردهم الشخصية عندما تواجههم الابتكارات. المتكيفون والمبدعون سيتواجدون دائمًا في كل مكان يشترك فيه الناس في مجهود تعاوني.

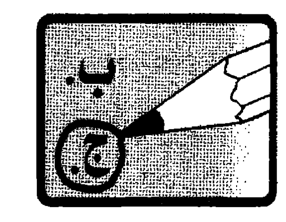
في كتاب كيرتون Management Initiative، يستنتج أنه على مقياس المتكيفين والمبدعين، يقع معظم الناس في المنتصف. إن تواصل المتكيفين -المبدعين منتشر جدًا، إنه حتى يميز بين أساليب العمل في المجال السياسي. وفقًا لجيمس ديفيد باربر، مؤلف كتاب The Presidential Character، فإن ويليام هوارد تافت، وارين هاردنج، ودوايت أيزنهاور كانوا رؤساء متكيفين، أما فرانكلين روزفلت، وهاري ترومان، وجون كيندي كانوا مبدعين.

المتكيفون والمبدعون غالبًا يشكلون فريق عمل ممتازًا، سواء في العمل، أو الصداقة، أو الحب. في أغلب الأحيان. يتجهون إلى خلق التوازن بين بعضهم. ربما من المثير أن تقارن إجاباتك مع زوجك، أو شريكك، أو صديقك المقرب لترى إذا كانت سماتكم مكملة لبعضها.

هل ستحصل على وظيفة أحلامك؟

في سوق العمل اليوم، أصبح الحصول على وظيفة أصعب بكثير من الحفاظ عليها. يرى مديرو الموارد البشرية مقابلة العمل على أنها حاسمة. تفشل حشود الباحثين عن عمل بسبب الأداء الضعيف خلال الخمس أو العشر الدقائق الأولى من المقابلة المبدئية. على الجانب الآخر، مقابلة العمل الجيدة تؤدي إلى عرض وظيفي.

كشفت دراسة تم إجراؤها في جامعة كولومبيا بنيويورك أن العامل المتوسط فوق سن الخامسة والثلاثين يغير الوظائف كل ثلاث سنوات. بالإضافة إلى ذلك، العاملون تحت سن الخامسة والثلاثين يقومون بالتبديل تقريبًا كل ثمانية عشر شهرًا. وفقًا لهذه الإحصائيات، فأنت على الأرجح ستجري مقابلة عمل خلال الثلاث السنوات القادمة. الاحتمالات هي أنك ستصاب بحالة من القلق الاستباقي حول نجاحك أو فشلك في المقابلة. ربما سيساعدك الاختبار التالي.



اختبار

اقلب الأوضاع للحظة. تخيل أنك القائم بإجراء المقابلة. افترض أن شركتك (TechAll) هي شركة متوسطة وأن المتقدم للوظيفة له كفاءة متوسطة. المتقدم للوظيفة أعطى الإجابات التالية عن أسئلتك -هل هي مقبولة بالنسبة لك؟

١. س: لماذا ستترك وظيفتك الحالية؟

ج: أنا لا أنسجم مع رئيسي؛ لدينا طباع مختلفة.

مقبول ***غير مقبول***

٢. س: ماذا تعرف عن شركة TechAll؟

ج: لديها ٤٧٥ موظفًا، عمرها سبعة عشر عامًا، الأرباح زادت بنسبة ١٠ في المائة هذا العام، وقمتم مؤخرًا بتطوير منتجكم، والذي تقول مجلة فوربس إنه سيزيد الطلب عليه خلال العقد القادم.

مقبول ***غير مقبول***

٣. س: ما الذي يجعلك مفيدًا لهذه الشركة؟

ج: حسنًا، للتحدث بموضوعية، سأقول إنني مجتهد، وذكي، وأرغب بشدة في إنجاز العمل.

مقبول ***غير مقبول***

٤. س: لماذا عملت في أربع وظائف خلال السبع السنوات الماضية؟

ج: لقد أردت أن أحسن من وضعي؛ لذلك عندما أجد وظيفة براتب أعلى، أقبل بها.

مقبول ***غير مقبول***

٥. س: لقد بقيت في نفس الوظيفة لمدة تسع سنوات -منذ تخرجك في الجامعة. ألا تعتقد أن هذا سيحِد من تطلعاتك المهنية؟

ج: الأمور كانت تسير بشكل جيد. كانت الشركة تواصل ترقيتي، وتقدم المزيد من المسئوليات والأموال؛ لذلك بقيت هناك.

مقبول ***غير مقبول***

٦. س: لماذا قد نرغب في توظيفك؟

ج: معروف عني أنني سريع التعلم. في منصبي السابق، قمت بإعادة تنظيم قسم من اثنى عشر شخصًا وحفظته في الكمبيوتر، وتم ترقيتي إلى منصب المشرف خلال ثمانية أشهر.

مقبول ***غير مقبول***

٧. س: لماذا تركت وظيفتك الأخيرة بعد شهرين فقط؟

ج: لم أدرك أنها ستكون مملة ومتكررة إلى هذه الدرجة. أيضًا، لم يكن هناك أي مجال للتقدم.

مقبول ***غير مقبول***

٨. س: لماذا بقيت عاطلا عن العمل لمدة سبعة أشهر؟

ج: لقد كان سوق العمل سيئًا؛ لذلك فضلّت أن أتجه إلى الدورات الجامعية المناسبة لشهادتي والعمل في مشروع مجتمعي تطوعي.

مقبول ***غير مقبول***

٩. س: أخبرني عن مشروع لم ينجح بشكل جيد أو كان خيبة أمل لك أو لرئيسك في العمل.

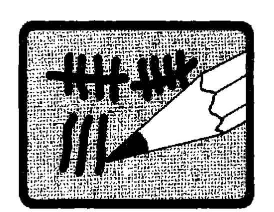
ج: حسنًا، أنا حقًا لا أستطيع التفكير في أي شيء مهم. كل المشروعات التي عملت بها نجحت بشكل جيد.

مقبول ***غير مقبول***

١٠. س: هل هناك أية أسئلة تريد توجيهها لي بخصوص واجبات هذا المنصب؟

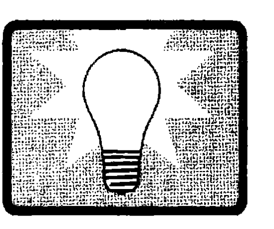
ج: نعم. ما عدد ساعات العمل بالضبط، وأوقات الإجازات، والمميزات الطبية، ونظام التقاعد؟

مقبول ***غير مقبول***



حساب النقاط

اقرأ قسم "الشرح" لتكتشف قدرتك على قياس الإجابات المناسبة لهذا النوع من الأسئلة. الشخص العادي يجيب عن خمسة أسئلة تقريبًا بشكل صحيح.



الشرح

١. غير *مقبول*. الصدامات الشخصية غير جديرة بالثناء على الإطلاق، وليس هناك ضمانات بأنها لن تمثل مشكلة في TechAll. الإجابة المقبولة ستكون حول اختلافات في توجهات العمل أو فلسفته بين المتقدم للوظيفة ورئيسه السابق في العمل.

٢. *مقبول*. هنا أنت تحصل على دليل قاطع بأن المتقدم للوظيفة قد أدى واجبه بشأن TechAll. لقد كان مستعدًا للسؤال.

٣. غير *مقبول*. إن مدح الذات ليس أمرًا محبذًا. هذه الادعاءات عامة ويصعب إثباتها. الإجابة الأفضل ستتضمن حقائق ثابتة ويمكن التحقق منها، مثل: "لقد حصلت على قرض ائتماني جيد لـACME من أربعة بنوك في المنطقة، ومنذ عامين حصلت على جائزة الموظف المنتج للعام من الغرفة التجارية المحلية".

٤. غير *مقبول*. إن الدافع وراء تغيير الوظائف لم يكن النمو المهني أو تعلم مهارات جديدة، لكنه كان المال. قد يتخوف القائمون على إجراء المقابلات من سماع أن المكسب المادي هو المحفز الوحيد للمتقدم للوظيفة.

٥. *مقبول*. صحيح، لقد ظل المتقدم للوظيفة في عمله لوقت طويل، لكنه أظهر علامات للنمو والتقدم المهني.

٦. *مقبول*. القائمون على إجراء المقابلة يحاولون هنا أن يجدوا إشارة تدل على الثقة بالنفس والاستعداد لإظهارها. في العادة ستكون الجملة الموجزة العامة عن المهارات القابلة للإثبات وسمات العمل المفضل كافية.

٧. غير *مقبول*. لقد كان المتقدم للوظيفة غير واقعي عندما توقع التقدم في شهرين. أيضًا، إذا قام بعمل بعض البحث، كان سيعرف أن الاحتمالات ضعيفة للترقية والحصول على ضمانات شخصية قبل الحصول على الوظيفة.

٨. *مقبول*. إن الفترات الزمنية بين الوظائف تساوي بين أفضل المتقدمين للوظائف. يحب القائمون على إجراء المقابلة أن يسمعوا أن المتقدم للوظيفة قد استغل تلك الفترة بشكل هادف.

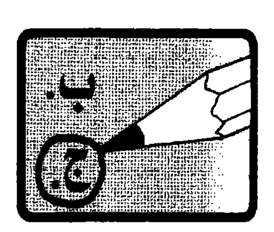
٩. غير *مقبول*. لا يوجد من هو كامل. المتقدمون الذين يقولون إن أداءهم الوظيفي كان خاليًا من العيوب هم على الأرجح يلوون الحقيقة. كن صريحًا لكن مختصرًا بشأن الاعتراف بأخطاء الماضي.

١٠. غير *مقبول*. يتم الحكم على المتقدم من خلال أسئلته وإجاباته. أسئلة المتقدم هنا تكشف عن أنه مهتم بالمكاسب الشخصية قصيرة المدى أكثر من الإسهامات التي يمكن أن يقدمها للشركة ككل. يجب أن توضح أسئلة المتقدم أنه مهتم بعمل الشركة وكيف أن مهاراته ستلائم هذا العمل. من المؤكد، أن منافع العمل مهمة، لكن يمكن أن يكتشفها لاحقًا.

هل ستكون رئيسًا متفهمًا؟

إن الاستياء الوظيفي منتشر هذه الأيام، ويرتفع عاليًا بنسبة تصل إلى ٧٠ في المائة في بعض الصناعات. في سوق العمل المحكم، من المحتمل أن يكون الرقم أعلى بكثير. معظم الوقت يكون العاملون مستائين؛ لأنهم يشعرون أن المسئولين لا يقدرونهم كما ينبغي. في كثير من الأحيان، لا يقرأ المشرفون بدقة إشارات العاملين الذين يزداد سخطهم على العمل. علاوة على ذلك؛ لأن معظم المشرفين توجههم الوظيفية وليس الأشخاص، فإنهم أحيانًا تنقصهم المهارات اللازمة للتفاعل بطريقة مناسبة عندما يكتشفون اضطرابًا لدى الموظفين.

إذا كنت تعمل في شركة، فالاحتمالات هي أنك فكرت في تركها عدة مرات خلال العام الماضي. أو ربما تخيلت لمرة أو مرتين أنك ستدير الشركة بأكملها بشكل أفضل من رئيسك الحالي. لذلك دعنا نقول إنه بضربة سحر، قد توليت قيادة القسم أو الشركة التي تعمل بها. إلى أي مدى ستنجح؟ هل ستكون متبصرًا بما يكفي لتحدد أعراض اضطراب العاملين قبل أن تعتريهم فوضى العاملين والإدارة؟ إن أحكامك كمدير ستتأثر بإدراكك للعاملين وما تعتقد أنه مهم بالنسبة إليهم.



اختبار

التالي اختبار مكون من عشر جمل ترتبط بالسعادة في العمل. إلى أي مدى ستكون رئيسًا متفهمًا؟

١. الرجال يستمتعون بوظائفهم أكثر من النساء.
صح خطأ

٢. سينتج العامل أقل إذا كان غير راضٍ.
صح خطأ

٣. الرضا الوظيفي يزداد مع التقدم في العمر.
صح خطأ

٤. يتجه الرجال إلى الاعتماد على مشرفيهم من أجل الرضا الوظيفي أكثر من النساء.
صح خطأ

٥. الموظفون الجدد يتجهون إلى إظهار المزيد من الرضا الوظيفي.
صح خطأ

٦. إن زيادة رواتب العاملين تحسن من مستوى الرضا الوظيفي في معظم الوقت.
صح خطأ

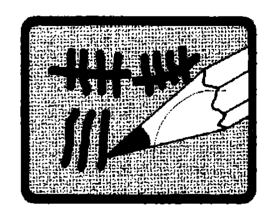
٧. مقارنةً بذوي الأداء العالي، سيعمل ذوو الأداء المنخفض بشكل أفضل إذا منحتهم المزيد من الفرص للاندماج اجتماعيًا في العمل.
صح خطأ

٨. كلما زاد ذكاء العامل، زاد ميله للشعوره بالرضا.
صح خطأ

٩. الاستياء الوظيفي يزيد مع زيادة مسئوليات العامل.
صح خطأ

١٠. ساعات وظروف العمل ليست عوامل مهمة بشكل عام في الاستياء الوظيفي.
صح خطأ

حساب النقاط

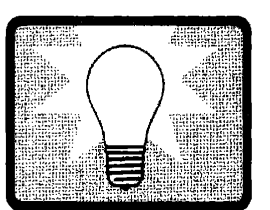


هذا الاختبار صعب وربما تواجه بعض المفاجئات فى إجاباته. لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك. كل الجمل في هذا الاختبار مأخوذة من استطلاعات رأي صناعية حديثة.

١. خطأ ٢. خطأ ٣. خطأ ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. صح ٨. صح ٩. خطأ ١٠. صح

إن المجموع المتوسط هو ٥. أي درجة تعلو الخمس تشير إلى أنه لديك فهم أعلى من المتوسط لما يجعل الموظف سعيدًا.

الشرح



تعود الدراسات الرئيسية للرضا الوظيفي في الولايات المتحدة إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية. قامت منظمة The Conference Board، وهي منظمة أبحاث غير ربحية كانت تعرف سابقًا بـ National Labor Relations Board، بعمل دراسة مهمة وما يزال الآخرون يستشهدون بها في عام ١٩٤٧. بشكل أساسي، لقد وجدت أن الإدارة لديها فكرة ضئيلة عن ما يعتبره العاملون الأوجه الأكثر إرضاءً في وظائفهم.

على سبيل المثال، تركز هيئة الإدارة على الرواتب أكثر من العاملين. في قائمة للجوانب العشرة الأكثر أهمية في الوظيفة، قام العاملون بتصنيف الراتب في المرتبة الثالثة على القائمة، بينما افترض المديرون أنه الجانب رقم واحد في الرضا الوظيفي بالنسبة للعاملين. لقد صنّف العاملون الأمن على أنه أهم جانب في وظائفهم، بينما صنفه المديرون في المرتبة الثانية. بطريقة مماثلة، وضع العاملون إمكانية الترقية في مرتبة أعلى من المديرين. التعارض الأكبر بين العاملين وهيئة الإدارة كان في أهمية مزايا الوظيفة: فقد صنفها العاملون في المرتبة الرابعة للأمور التي تقلقهم، بينما اعتبرتها الإدارة في المرتبة الثامنة للأهمية.

صدر تقرير عن وزارة الصحة الأمريكية تحت اسم "العمل في أمريكا"، يكشف عن عوامل أخرى تسبب الضجر الوظيفي كان يتم تجاهلها سابقًا، وكأن هذه التعارضات في قيم العمل لم تكن كافية لإحداث خلافات بين العمال والإدارة. لقد ذكر التقرير أن إحباط العامل يرتبط جزئيًا فقط بفلسفة الإدارة الضعيفة وظروف العمل. إن شعور العامل بالغربة يرجع أيضًا إلى عدة مشاكل اجتماعية، مثل: الصحة البدنية والنفسية، واستقرار الأسرة، وتقبل المجتمع.

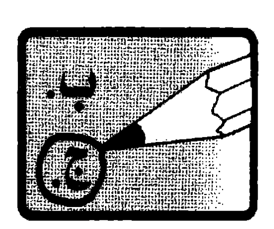
لذلك، نظرًا لكل هذا، أصبح من السهل أن ترى أن الرئيس الذي يحاول أن يجعل الجميع سعداء يضع الكثير من الأمور نصب عينيه. هل ما زلت تفكر في أن تصبح رئيسًا؟

هل وظيفتك تلبي احتياجات شخصيتك؟

إن الرضا الوظيفي الدائم نادر جدًا. إن ٧٠ في المائة من إجمالي العاملين غير راضين عما يقومون به ويرحبون بالتغيير. أما بالنسبة لـ٣٠ في المائة القانعين نسبيًا، فلديهم سبب وجيه للاستمرار في وظيفتهم. الحقيقة هي أننا نستمتع بالعمل الذي يلبي احتياجاتنا العميقة وأساليب تفكيرنا. مع الأسف، معظمنا لا يستكشف الديناميكية النفسية قبل أن نختار الوظيفة. سنكون كلنا أفضل حالًا إذا فعلنا ذلك.

بينما كان دكتور آلان رو أستاذ إدارة في جامعة جنوب كاليفورنيا، قام بالكشف عن عدة عوامل ضرورية تتعلق بالتأقلم السعيد في الوظيفة. لقد حدد أربع أساليب تفكير أساسية. عندما نطابق هذه الأساليب مع متطلبات وظيفتنا، ستكون الاحتمالات كبيرة في أن نشعر بالرضا المهني.

إذا كنت غير راضٍ عن منصبك الحالي وتتساءل إذا كان التغيير سيساعدك على أن تحيا أكثر وفقًا لإمكانياتك، ربما يساعدك الاختبار التالي. إنه قائم على اختبار ابتكره رو بعد حوالي ستة أعوام من البحث، وسيوضح إذا كنت أنت ووظيفتك مقدريْن لبعضكما أم لا.



اختبار

لكل نقطة من النقاط التالية، اختر إجابتين من الإجابات الموجودة، ضع الرقم ٢ أمام إجابتك الأولى والرقم ١ أمام إجابتك الثانية. (ربما يكون من الأفضل عمل جدول مع كتابة الحروف في الأعلى وأرقام الأسئلة في الجانب الأيمن، ثم كتابة الأرقام ٢ و١ تحت الحرف الذي ستختاره في كل سؤال).

١. أنا أستمتع بالوظائف التي:
أ. بها الكثير من التنوع ب. تتضمن الناس ج. تسمح بالتصرف المستقل د. تكون فنية ومحددة

٢. هدفي الأساسي هو:
أ. أن أكون الأفضل في مجالي ب. أن أشعر بالأمان في وظيفتي ج. أن أحظى بالتقدير على عملي د. أن أحصل على منصب مرموق

٣. عندما تواجهني مشكلة:
أ. أقوم بتحليل دقيق ب. أعتمد على إحساسي ج. أبحث عن طرق إبداعية د. أعتمد على أسلوب تم إثباته

٤. عندما أتردد بشأن ما عليَّ فعله:
أ. أبحث عن معلومات ب. أؤجل اتخاذ القرار ج. أبحث عن حل وسط د. أعتمد على الحس والبديهة

٥. عندما يكون متاحًا، أتجنب:
أ. العمل غير الكامل ب. النزاع مع الآخرين ج. استخدام الأرقام أو المعادلات د. المجادلات الطويلة

٦. في المواقف الاجتماعية أنا بشكل عام:
أ. أفكر فيما يُقال ب. أستمع للمحادثات ج. أراقب ما يحدث د. أتحدث مع الآخرين

٧. أنا جيد في تذكر:
أ. الأماكن التي أقابل فيها الناس ب. شخصيات الناس ج. وجوه الناس د. أسماء الناس

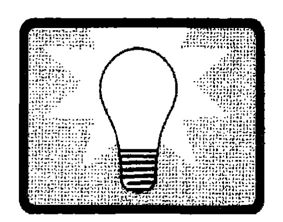
٨. يعتبرني الآخرون:
أ. منضبط ودقيق ب. مساند وحنون ج. واسع الخيال ومهووس بالكمال د. عدواني ومستبد

٩. أنا أكره:
أ. العمل الممل ب. أن يرفضني الآخرون ج. اتباع القواعد د. فقدان السيطرة على الآخرين

١٠. أنا بارع على نحو استثنائي في:
أ. حل المشاكل الصعبة ب. التفاعل مع الآخرين ج. رؤية إمكانيات كثيرة د. تذكر التواريخ والمعلومات

حساب النقاط

احسب قيمة الأرقام التي كتبتها أمام كل حرف. الحرفان اللذان لهما أعلى نتائج يتوافقان مع الأسلوبين الرئيسيين لتفكيرك، كما هو موضح بقسم "الشرح" التالي.



الشرح

أ. تحليلي. الأشخاص المحللون لديهم القدرة على حل المشاكل. لديهم الرغبة في إيجاد أفضل الحلول الممكنة. إنهم يتفحصون الكثير من التفاصيل ويستخدمون قدرًا هائلًا من البيانات. إنهم مبتكرون، ومبدعون، ويتمتعون بالتنوع.

ب. سلوكي. الأشخاص السلوكيون يحتاجون إلى الاتصال البشري. إنهم أشخاص مساندون ومتعاطفون. إنهم يستخدمون بيانات قليلة في اتخاذ القرارات، ويفضلون أن يناقشوا الأمور مع الآخرين. إنهم يتواصلون بسهولة ويفضلون استخدام الإقناع بدلًا من الضغط ليساندوا وجهة نظرهم.

ج. عقلاني. الأشخاص العقلانيون يتمتعون بتفكير واسع ويحبون أن يتأملوا "الصورة الشاملة". لديهم توجه نحو المستقبل والإنجاز، ويميلون إلى الاستقلال، والإنسانية، والإبداع.

د. توجيهي. الأشخاص التوجيهيون يكونون أصحاب عمل متسلطين. إنهم يحتاجون إلى السلطة ويتوقعون النتائج. إنهم يتصرفون بشكل صارم وتفكيرهم تحكمه القواعد والقوانين. إنهم شفهيون بشدة ويميلون إلى الاعتماد على الحدس.

هذه النماذج تتنبأ بأفضل نوع من الأعمال مناسبةً للشخص. على سبيل المثال، يميل رجال الأعمال إلى إحراز نتائج أعلى في المقياس التحليلي والعقلاني. إنهم يحبون التفكير في الكثير من الخيارات وتطوير خطط موسعة لشركاتهم. يكون الأشخاص الفنيون، والمهندسون، والعلماء، والآخرون في نفس هذا الخط من الأعمال تحليليين وتوجيهيين. إنهم يستمتعون بحل المشكلات بطريقة منطقية مثل: العمل مع الأرقام، وإيجاد حلول رياضية وعلمية.

الأشخاص الذين يعملون في مساعدة الآخرين مثل: الممرضات، والأطباء، والإخصائيين الاجتماعيين، يجمعون بين أساليب التفكير العقلانية والسلوكية. إنهم يحبون العمل مع الناس عن قرب لتطوير فهمهم بالعلاقات الإنسانية. الأشخاص الذين يجمعون بين أساليب العمل التحليلية والسلوكية يميلون إلى مجالات العمل مثل التعليم والقانون، بينما نجد الأشخاص التوجيهيين -السلوكيين في البيع والسياسة.

على مجموع يمكن الحصول عليه في أي فئة هو ٥٠، لكن القليل من الناس يحصلون على هذه النتيجة. كلما اقترب مجموعك من ٥٠، كان أسلوب تفكيرك أقرب إلى هذه الفئة. طابق بين أسلوب تفكيرك ووظيفتك الحالية، وفكر إلى ي مدى يلبي عملك احتياجات شخصيتك.

ما طابع شخصيتك المالي؟

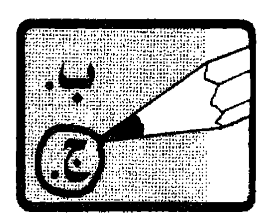
المال • على مر التاريخ، قامت الحروب بسببه، ونددت به الأديان لكونه خطرًا على روح الإنسان، وارتُكبت الكثير من الجرائم لأجله، بطريقة أو بأخرى. المال محفز قوي. عندما يغوي الناس، يواجه معظمهم صعوبة في مقاومة ندائه.

لا يهم مستوانا الاقتصادي، جميعنا لدينا "شخصية مالية"، مجموعة من السلوكيات تتعلق بالمال. هناك ثلاث شخصيات مالية" أساسية -على الأرجح سترى نفسك في واحدة منهم.

مسرف بالإكراه: هذه المجموعة تشعر بالضيق من الإبقاء على الأموال. إنهم يعتقدون أنهم إذا جمعوا ثروة، سيكون عليهم أن يتحملوا عبء إدارتها. هذا يسبب لهم القلق. هذه المجموعة تشعر عاطفيًا بالأمان عندما تكون لهم الحرية في الإنفاق. من خلال شراء واقتناء الأشياء، يحصلون على شعور زائف بالثقة والأمان.

مدخِّر بالإكراه: يرى المدخِّرون الأموال كامتداد لاعتدادهم بأنفسهم، وبالنسبة إليهم، فالتخلي عن المال أشبه بفقدان جزء منهم. لديهم دافع مُلّح للحفاظ على أموالهم وحمايتها كأنها شريان الحياة بالنسبة إليهم.

مجازف بالإكراه: الأشخاص في هذه المجموعة لهم تفكير سحري توجهه مفاهيم مبالغ فيها عن أنهم يستطيعون أن يحصلوا على العالم إذا تمنوا ذلك بشدة. بالنسبة إليهم، الفوز في مباراة،أو المقامرة، أو الاشتراك في أعمال تخمينية و مشروعات أوراق مالية -كل هذا يرمز إلى الخلود.



اختبار

ما هي شخصيتك المالية؟ نقاط الاختبار التالي تقيس بعض السلوكيات التي قد تمتلكها لكنك غير مدرك لذلك.

١. كونك ثريًا يعني أن تكون قويًا.
صح خطأ

٢. الخلاصة هي، المال هو الرمز المثالي للنجاح.
صح خطأ

٣. أحب أن أشتري أرقى المنتجات.
صح خطأ

٤. كثيرًا ما أستخدم المال لأقنع الآخرين بفعل ما أريده.
صح خطأ

٥. أشعر بالرضا عندما أكتشف أنني أكسب أكثر من شخص كنت أعتقد فيما مضى أنه يكسب أكثر مني.
صح خطأ

٦. أنا أحب أن أخبر الناس بما دفعته لشراء شيء غالي الثمن، حتى لو لم يسألوا.
صح خطأ

٧. لقد أخبروني أو اكتشفت مؤخرًا أنني أتباهى بالأموال التي أحصل عليها.
صح خطأ

٨. أشعر بالإطراء عندما يلحظ الناس علامة مرموقة على شيء أمتلكه.

صح **خطأ**

٩. أنا أحاول أن أكتشف من يجني أموالًا أكثر مني.

صح **خطأ**

١٠. أنا أجد نفسي معجبًا بالأشخاص الذين يمتلكون أموالًا أكثر مني.

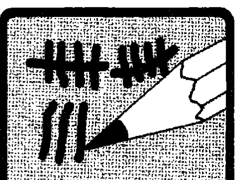
صح **خطأ**

١١. عندما أقوم بالتسوق، كثيرًا ما أكون منتبهًا لما سيفكر الناس بشأن جودة مشترياتي.

صح **خطأ**

١٢. أنا أستمتع حقًا عندما يجاملني الناس على ممتلكاتي الثمينة.

صح **خطأ**



حساب النقاط

لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح". واصل قراءة قسم "الشرح" لكي تعرف أسلوب إنفاقك.

مجموع ١٠-١٢ نقطة: أنت تؤمن أن المال يساوي القوة والهيبة، وهو ما يعني لك الكثير. التقدير الخارجي واحترام الآخرين أمر حيوي لمشاعر الأهمية والنجاح لديك. ربما تحتقر الأشخاص الذين تعتقد أنهم أقل قيمة منك أو ترفض أن تفكر في صداقتهم. قد تحتاج إلى تلطيف سلوكياتك.

مجموع ٦-٩ نقطة: أنت معتدل في ميولك لاستخدام المال من أجل السلطة والمنصب الاجتماعي. أنت على الأرجح تحاول أن تلبي تلك الاحتياجات عن طريق قنوات أخرى، مثل: الإنجازات الشخصية، والعلاقات.

مجموع ٠-٥ نقطة: لا يهم قدر الأموال التي تمتلكها، أنت لا تستخدم المال لتحسين صورتك أمام الآخرين. أنت تقيّم نفسك والآخرين من خلال الصفات غير الملموسة، وليس من خلال ممتلكاتهم. إذا سعيت نحو المال، سيكون ذلك لأسباب بعيدة عن السلطة الاجتماعية والهيبة.

الشرح

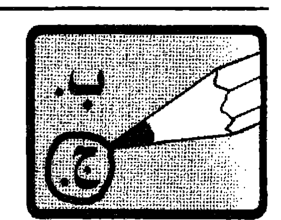
هذا الاختبار مبني على البحث الذي أجراه كيه تي ياموتشي، ودي آي تيمبلر في كلية كاليفورنيا لعلم النفس المهني في فريسنو. في جهد لتطوير مقياس للسلوكيات تجاه المال، قام ياموتشي وتيمبلر باختبار ثلاثمائة شخص يتمتعون بمستويات اقتصادية مختلفة. الاختبار يصل إلى الاتجاه لاعتبار المال وسيلة للسلطة الاجتماعية، والهيبة، والمنصب.

في جانب آخر مثير للاهتمام، السلوكيات تجاه المال متنبأ مهم بالتوافق بين الأزواج. إذا كنت متزوجًا، أو تخطط لذلك، وأنت وشريكك لديكما "شخصيات مالية" مختلفة تمامًا، فقد تواجهكما المشاكل. لقد لوحظ أن الأزواج يتجادلان معظم الوقت حول المال، وأنها السبب الأول للطلاق. هذه الانشقاقات تتعلق بالشخص الذي يملك قوة اتخاذ القرارات أكثر من تعلقها بالمال في حد ذاته. قد يكون من الحكمة أن يقارن الزوجين سلوكياتهم تجاه المال قبل أن يتزوجا لكي يحددا مجالات الخلاف المحتملة.

هل أنت مستعد لتغيير وظيفتك؟

عندما بدأت شارون وظيفتها كمساعد تحرير في جريدة منذ أربع سنوات، كانت متحمسة للنجاح. الآن هي تُظهر مؤشرات الملل الوظيفي. إنها تغرق في تخيلات طويلة عن السفر، تندمج في المجتمع كثيرًا، وتتحدث كثيرًا مرارًا وتكرارًا مع أصدقائها حول مجالات عملهم.

وفقًا للأبحاث، فإن التعاسة الوظيفية قاعدة أكثر منها استثناء. مما لا يثير الدهشة، كلما كان تدرج الفرد منخفضًا في السلم الوظيفي، شعر بالاستياء أكثر. لقد تم تقدير أن ٥٠ في المائة من القوة العاملة -مثل شارون- ليسوا سعداء بوظائفهم. وفي أغلب الأحيان لا يعترف هؤلاء الكادحون بذلك حتى لأنفسهم.



اختبار

هل أنت مستعد لتغيير الوظيفة؟ أجْرِ الاختبار التالي، لكي تعرف.

١. خلال الستة الأشهر الماضية، ارتكبت أخطاء في العمل أكثر من المعتاد.

صح خطأ

٢. أنا نادرًا ما أمرض أيام الإجازات، لكنني أعاني من أمراض كثيرة متعلقة بالتوتر أثناء العمل.

صح خطأ

٣. لا أستطيع تخيل أية مفاجئات مرتبطة بالعمل.

صح خطأ

٤. لقد اكتسبت خمس مهارات جديدة على الأقل خلال العام الماضي لتجعل وظيفتي أسهل.

صح خطأ

٥. أتحدث قليلًا عن وظيفتي مع أصدقائي.

صح خطأ

٦. معظم الوقت، لا أشعر بالارتياح حول الاختلاط اجتماعيًا مع الأشخاص في نفس نوع العمل.

صح خطأ

٧. على الأرجح أحصل على راتب أقل بكثير مما أقوم به، لكنني أستمتع بالأمن الذي توفره لي الوظيفة.

صح خطأ

٨. أنا متشائم بشكل عام حول مهنتي عندما يقترب مني وافدون جدد.

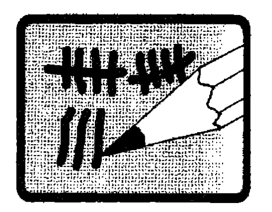
صح خطأ

٩. أقرأ القليل، أو لا أقرأ على الإطلاق حول التطورات والإجراءات الجديدة في مجالي.

صح خطأ

١٠. نادرًا ما تخطر ببالي أفكار جديدة لتحسين وظيفتي.

صح خطأ



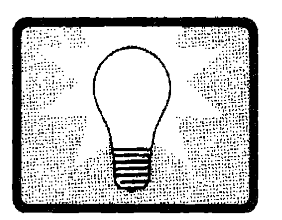
حساب النقاط

لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح"، باستثناء رقم ٤، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن الإجابة بـ"خطأ" في رقم ٤.

مجموع ٠-٤ نقطة : إن وظيفتك تلائم مهاراتك واهتماماتك أيضًا، وهذا غالبًا يُشعرك بالرضا. لديك فرصة جيدة في النجاح المهني.

مجموع ٥-٧ نقطة : إن توافقك الوظيفي متوسط. على الرغم من ذلك، هناك مجال للتحسن. هل تبذل قصارى جهدك لتطوير مهارات جديدة لكي تتقدم في وظيفتك؟

مجموع ٨ نقاط أو أكثر: أنت وعملك لستما مناسبين لبعضكما. أنت على الأرجح مستعد لتغيير الوظيفة. هل فكرت مليًا في احتياجاتك المهنية؟ قد يكون التحدث إلى مستشار مهني أمر مفيد وحكيم بالنسبة لك.



الشرح

عندما سُئل البابا يوحنا الثالث والعشرون عن عدد الأشخاص العاملين في الفاتيكان. أجاب مازحًا، "حوالي النصف". من المؤكد، إذا تم عمل دراسات استقصائية دقيقة. سيجدون نسبة كبيرة من المتكاسلين الذين لا يعملون بجد بسبب الاستياء الوظيفي.

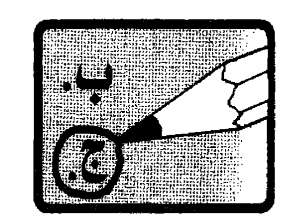
لذلك، إذا كان ناتج عملك منخفضًا، وكنت فاترًا ومهملًا في عملك، وتستطيع أن تؤدي وظيفتك وأنت نائم (و تفعل ذلك أحيانًا)، فعلى الأرجح أنك تعاني من الملل الوظيفي. إن القرار غير الحكيم في اختيار الوظيفة هو غالبًا سبب مصائب العمل فيما بعد. استنتج ديفيد ويلر وإيرفنج جانيس في كتابهما A Practical Guide for Making Decisions، أن معظم الناس ينتقلون من وظيفة إلى أخرى بطريقة عشوائية. إنهم كثيرًا ما يقبلون الوظيفة الجديدة من أجل المال ويفشلون في تقدير الإيجابيات والسلبيات لهذه الوظيفة أو في التفكير عن صلتها بهدفهم الأساسي في التقدم المهني.

بالإضافة إلى ذلك، تؤكد الدراسات في جامعة يال أن الاختيار الخاطئ للوظيفة قد يسبب التوتر وعدم التوازن، والذي قد يؤدي إلى التمزق الأسري. قد يستاء الشخص من العمل، أو قد يشعر بالسخط من عمل يفوق مستواه أو يقل عن مستوى كفاءته. هذه الإحباطات تنتقل بسهولة إلى حياته الأسرية. قد ينتقل الاستياء أيضًا بطريقة معكوسة، الحياة الأسرية التعيسة قد تؤدي إلى مشاكل في العمل. لذلك، من الحكمة أن تستكشف جميع جوانب حياتك عندما تشعر بالضيق، أو عدم الراحة، أو الملل من وظيفتك. وعلى الجانب المشرق، بمجرد أن تجد وظيفة أكثر ملائمةً لك، أثبتت الدراسات أن العاملين السعداء ينتجون أكثر، كما أنهم يعيشون لفترة أطول.

هل أنت على موعد مع النجاح الوظيفي؟

هل أنت غير راضٍ عن مهنتك؟ هل تتمنى أن تفعل ما هو أفضل؟ إذا كنت كذلك، فهل فكرت يومًا ما الذي يمنعك عن ذلك؟

يجد خبراء المهنة باستمرار أن النجاح الوظيفي يرتبط بقوة بمجموعة محددة من السلوكيات، والعادات، والسمات الشخصية. إذا كان لديك تاريخ مهني مثير للإعجاب، فأنت تمتلك شيئًا يريده صاحب العمل المرتقب. لكن إذا كنت ما تزال في مرحلة بناء خبرة راسخة، ستستفيد من معرفة كل ما تستطيع معرفته عن تلك السمات التي يقدرها ويحترمها صاحب العمل المرتقب.



اختبار

الاختبار التالي سيقيس إدراكك بما يلزمه الأمر لكي تصبح ناجحًا في عملك.

١. أصل إلى العمل في الموعد المحدد.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٢. أحاول جاهدًا أن أعمل بأقصى جهد كل يوم.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٣. أنا أخطط لوسيلة بديلة للذهاب إلى العمل في حال تعطلت وسائل المواصلات.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٤. أشعر بالتعب وأحيانًا بالمرض في العمل وأتوق إلى الحصول على قيلولة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٥. أنا منسجم بشكل جيد مع زملائي ورئيسي في العمل.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

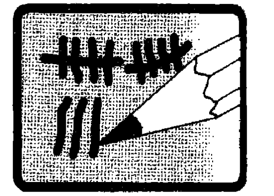
٦. أنا أتقبل الرقابة والقواعد بدون مقاومة أو معارضة، إلا إذا استدعى الموقف المجادلة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٧. أنا حاصل على تعليم، وتدريب، وخبرة وظيفية كافية للمنصب الذي أتولاه الآن.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٨. لدي ولاء واحترام للشركة التي أعمل بها ولمنتجاتها.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٩. إن مظهري دائمًا مناسب وجذاب.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

١٠. إن سلوكي وأخلاقي، متواضعتان، ومهذبتان.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا



حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: أنت تمتلك السلوكيات والسمات التي تجعل أصحاب العمل يرغبون في توظيفك.

مجموع ١٧-٢٣ نقطة: المجموع في هذا النطاق يوضِّح أنك تمتلك عددًا متوسطًا من سمات النجاح الوظيفي. أنت ستؤدي بشكل جيد مثل معظم نظرائك.

مجموع ١٠-١٦ نقطة: تنقصك العديد من سمات النجاح الوظيفي الضرورية للتقدم الوظيفي، وهذا الأمر على الأرجح واضح لصاحب العمل. قد تستفيد من قراءة كتاب أو كتابين عن كيفية التقدم في السلم الوظيفي. قد تحتاج أيضًا إلى مراجعة إجاباتك مع صديق يستطيع مساعدتك في اكتشاف نقاط الضعف لديك.

الشرح

هذا الاختبار يتكوَّن من عشر سمات أساسية للنجاح الوظيفي التي اكتُشف أنها الأهم في عقول أصحاب العمل. لقد تم تجميعها بواسطة وزارة العمل الأمريكية من استطلاع رأي شمل الآلاف من أصحاب العمل عام ٢٠٠٠. اقرأ من أجل توضيح موسع لكل نقطة.

١. من المثير للدهشة، تُهدر الكثير من ساعات العمل على يد من يعتقدون أنه لا بأس من التأخير لبعض الدقائق. لا يشعر أصحاب العمل على وجه الخصوص بالسعادة من المثال الذي يشكله هؤلاء العاملون للآخرين الذين يصلون للعمل في الموعد المحدد أو مبكرًا.

٢. تقريبًا كل رجال الأعمال في الاستطلاع تحدثوا بشكل مشدد عن توقعهم ليوم كامل من العمل مقابل الحصول على أجر يوم كامل. بعض الموظفين يكتفون بمحاولة التظاهر بالانشغال عندما يراهم أحد.

٣. يخطط العاملون الناجحون مسبقًا لمثل هذه المواقف الطارئة عندما تتعطل السيارة أو تتأخر الحافلة، ويصلون إلى العمل في الوقت المحدد رغم العقبات.

٤. تخسر الشركات ملايين الأموال كل شهر بسبب مرض الموظفين. لذلك، فإن نسبة الحضور المنخفضة قد تدمر فرصك في الحصول على ترقية. إنها مسألة حساسة بالنسبة لأصحاب العمل. ونتيجة لذلك، تقدم الكثير من الشركات برامج "صحية" لدعم اللياقة النفسية والبدنية. وعلى نحو بسيط، توضِّح البيانات أن هذه البرامج تحسن الإنتاج بشكل ملحوظ.

٥. إن نسبة كبيرة من الأشخاص الذين لا يحصلون على ترقية أو يتم فصلهم يفشلون؛ لأنهم تنقصهم المهارات الاجتماعية المطلوبة للانسجام مع الزملاء والمشرفين. يسير العمل بصورة أفضل من شخص إلى آخر إذ كان الناس متوافقين.

٦. مع الأسف، فإن العديد من العاملين الذين تقابلهم عقبات لم يحلوا بعد خلافاتهم الماضية مع السلطة. فهم ما زالوا مراهقين مضطربين في داخلهم يقاومون النظام ويعارضون اتباع القواعد. الراشدون الناضجون -على الجانب الآخر- يُظهرون مرونة ولا يشعرون بالضآلة عند استيعاب طلبات رؤسائهم.

٧. التعليم والتدريب هما أكثر المتطلبات شيوعًا للعديد من الوظائف. هل أنت واحد من الملايين الذين ينجحون في الحصول على التعليم المناسب الذي يؤهل لمنصب أفضل؟ (على سبيل المثال، من خلال دورات كمبيوتر، أو تجارة، أو سكرتارية؟).

٨. إذا كنت لا تشعر صدقًا باستحسان شركتك ومنتجاتها أو خدماتها، سيكون من الصعب أن تلتزم بإخلاص في وظيفتك. فكر مرتين قبل أن توقِّع مع شركة سيكون من الصعب أن تعطيها كامل ولائك.

٩. إن نوع المظهر الذي يقدره أصحاب العمل يختلف من وظيفة لأخرى. موظفو الاستقبال، مثلًا، يجب أن يكونوا أنيقي الملبس، ومهندمين، وجذابين، بينما الموظفون المسئولون عن الملفات والآخرون الذين يعملون في "خلفية" الشركة يمكنهم أن يرتدوا ملابس غير رسمية. لكن مهما كانت الوظيفة، فإن المظهر عامل قوي يؤثر على تقييم المشرف لك.

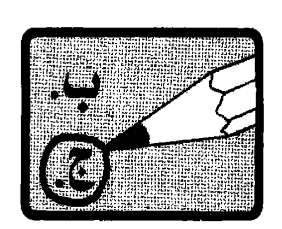
١٠. تنفق الشركات الملايين في استخدام أجهزة كشف الكذب، والسجلات الشخصية، والمقابلات الشخصية في اختيار المرشحين. في هذه الأيام والعصر الذي يمتلئ فيه بنوك الكمبيوتر بمعلومات عن تاريخ العمل، لا يفيد إلا أن تكون صادقًا وأخلاقيًا في وظيفتك أو عندما تعرض تاريخ عملك أمام رئيسك المرتقب.

هل يمكنك أن تصبح رئيس نفسك؟

كم مرة حضرت اجتماعًا لتسمع فكرة جديدة فقلت شاكيًا: "لقد فكرت في هذا منذ عدة أشهر"؟ الحقيقة هي أن الكثير من الموظفين لديهم أفكار عن كيفية تنظيم فعالية مهام الشركة، أو عن استراتيجيات تسويق جديدة. لكن في كثير من الأحيان لا يعبرون عن هذه الأفكار بسبب خوفهم من الرفض، أو بسبب انتباههم الشديد للوضع الراهن.

إذا كنت تُخفي أفكارك، فربما أنت تسبب الضرر لنفسك ولشركتك. إن اشتراكك في النجاح الذي تحققه شركتك يمكنه أن يُزيد من رضاك بوظيفتك. يمكنه أيضًا أن يرفع من أرباح الشركة -وهذا يُسعد الإدارة.

في الواقع، تم تقديم العديد من الابتكارات الناجحة بهذه الطريقة. قام جيفورد بينشوت الثالث، مستشار إداري في نيو هيفن، كونيتيكت، باستحداث المصطلح "مبادر الأعمال" intrapreneur ليصف الأشخاص المسئولين عن تلك الابتكارات. في كتابه Intrapreneuring، يُعرِّف بينشوت هذا الشخص على أنه "الحالم الذي يُقدم منتجات، وعمليات، وخدمات جديدة أو محسنة في شركته".



اختبار

هل أنت مبادر أعمال؟ قد يكشف الاختبار التالي عن الإجابة. حتى إذا لم يكن لديك وظيفة ذات راتب خارج المنزل، ففكر في الشيء الذي تفعله كثيرًا (الدراسة، أداء عمل تطوعي، إلخ) وأجب عن الأسئلة على أنها تتعلق بهذا النشاط. المبادئ العامة تنطبق بالمثل.

١. أنت تمضي الكثير من الوقت في التفكير في طرق لتجعل جوانب عملك تسير بسلاسة أكثر، من ناحية تحسين أو إتقان الأساليب، والطرق، والمعدات.

صح خطأ

٢. أنت تتلقى ملاحظات إيجابية في العمل عندما تقترح تغييرات.

صح خطأ

٣. أنت مثابر في المضي قدمًا في مشروع، حتى إذا بدا أنك قد تفشل فيه.

صح خطأ

٤. أنت تتحمس بشأن عملك عند التفكير فيه أو التحدث عنه.

صح خطأ

٥. أنت كثيرًا ما تبتكر طرقًا أفضل للقيام بالأمور في المنزل، وفي الترفيه، وفي المجتمع.

صح خطأ

٦. يمكنك أن تتصور الخطوات الملموسة التي يجب عليك اتخاذها لكي تحوِّل أفكارك إلى أفعال.

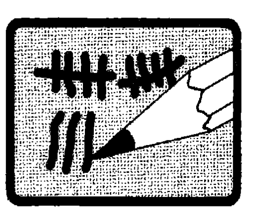
صح خطأ

٧. أنت مستعد للتخلي عن جزء من وقتك أو/و راتبك لكي تجرب أفكارًا جديدة إذا كان النجاح يعني المكافأة في مكان ما بالمستقبل.

صح خطأ

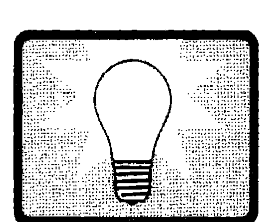
٨. أنت كثيرًا تقارن بين الطريقة التي يؤدي بها رئيسك الأمور وبين الطريقة التي تؤدها بها أنت إذا كنت مكانه.

صح خطأ



حساب النقاط

إذا أجبت بـ"صح" عن خمسة أسئلة أو أكثر، فأنت تُظهر مؤشرات مؤكدة على كونك مبادر أعمال.



الشرح

إن نقاط هذا الاختبار مأخوذة من كتاب بينشوت، وتحدد نوع الشخصية المبادرة. عندما يكون لديك هذا النوع من الشخصية التي تتضح تحت مظلة إطار الشركة، فيمكن اعتبار أنك مبادر أعمال. إن مزيجًا من المبادِر المستقل وصاحب الشركة قد يبدو غير مرجح، ومع ذلك فإن هذا ما يقول بينشوت إنه يُمكن تحقيقه، ويذكر عدة أمثلة على هذا المزيج.

أحد مبادري الأعمال هؤلاء هو تشاك هاوس من شركة الكمبيوتر هيوليت باكارد. لم يترك هاوس أرض الوطن، ومع ذلك حقق نجاحًا بارزًا كمخترع لأنبوب عرض فيديو خاص. تم استخدامه لأول مرة في الهبوط الأمريكي الأول على سطح القمر وفي أول جراحة تم إجراؤها لزرع قلب. لقد حقق هاوس هدفه من خلال دراسة إمكانيات الأنبوب بشكل فردي، وتقدير قابليته للعرض في السوق، ثم إقناع هيئة الإدارة بإنتاجه وبيعه.

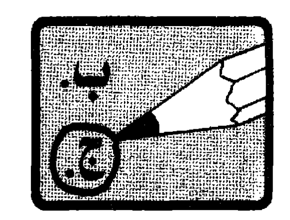
باختصار، مبادر الأعمال يتجنب بروتوكول المنصب ليبحث عن طرق تلبي احتياجاته للإنجاز الشخصي. وهذه الروح، بالطبع، كانت موجودة لأجيال بشكل أو بآخر؛ حيث كانت الشركات تمنح العاملين المنتجين الحرية لكي يسعوا نحو الأفكار الجديدة. لكن بينشوت يؤكد أنه حان الوقت لهذه الحركة لكي تتقدم بشكل كامل. يزعم بينشوت بصفته مستشارًا لمبادري الأعمال ولشركات كبيرة مثل: إكسون وفورد وآي تي آن تي أنه:"إذا كانت الشركات تريد أن تسرع من وتيرة الابتكار، يجب عليها أن تُكرم وتساعد مبادر الأعمال".

إذا أحرزت نتيجة جيدة في الاختبار ولم تكن تعمل بمفردك، فقد ترغب في أن تختبر قدرات مبادرة الأعمال في إطار عملك. إذا نجحت، فربما تفكر في أن تبدأ عملك الخاص يومًا ما.

هل أنت مدمن على العمل؟

إن العمل هو طريقتهم الوحيدة للحياة. فلسفتهم هي: "من الأفضل أن تصل إلى مرحلة الإرهاق بدلًا من تصدأ". إنهم يلحقون القطارات الليلية المتأخرة، نادرًا ما يأخذون إجازات، وعلى نحو بسيط، يصلون إلى قمة السلم الوظيفي. هل تتساءل من هم؟ إنهم المدمنون على العمل-هؤلاء الكادحون في مجتمعنا الذين لا يكلون ولا يتعبون.

تقدر دكتور مارلين ماكلوويتز، مؤلفة كتاب Workaholics، أن ٥ في المائة من الأمريكيين الراشدين مدمنون على عملهم. إنهم متواجدون على جميع المستويات مثل: الجزارين، والمزارعين، وربات المنزل، والمديرين. لكن مهما كانت وظيفتهم، فهم جميعًا يتمتعون بصفات مشتركة، ويتميزون بمجموعة متشابهة من سمات الشخصية.



اختبار

إذا فكرت يومًا أنك تعمل بجد، فربما تكون مدمنًا على العمل. قارن نتائجك في هذا الاختبار مع نتائج اختبار "هل تعاني من اضطراب نهاية الأسبوع؟" في صفحة ١٢٣.

١. أنت تعمل ساعتين على الأقل يوميًا من العمل المهم في المنزل أو أثناء التنقل.

صح **خطأ**

٢. أنت غالبًا تتناول الغداء أثناء العمل.

صح **خطأ**

٣. أنت لديك وعي بالوقت مهما كان ما تفعله.

صح **خطأ**

٤. من المهم بالنسبة إليك أن تفوز في كل ما تقوم به، بما في ذلك المباريات العائلية.

صح **خطأ**

٥. بالمقارنة مع نظرائك، أنت تضع لنفسك أهدافًا أعلى.

صح **خطأ**

٦. أنت كثيرًا ما تقترح على رئيسك طرقًا جديدة لجعل وظيفتك أكثر إنتاجًا.

صح **خطأ**

٧. أنت تصبح مضطربًا عندما يكون هناك القليل لتقوم به بدلًا من الاسترخاء.

صح **خطأ**

٨. أنت تميل للتغيب عن الأحداث الاجتماعية بسبب واجبات العمل.

صح **خطأ**

٩. بالمقارنة مع معظم الناس، لديك عدد قليل من الأصدقاء المقربين.

صح **خطأ**

١٠. أنت تشعر بالضيق بطريقة غامضة عندما تمضي يومًا بدون فعل أي شيء بنّاء.

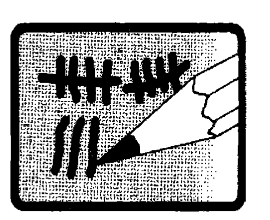
صح **خطأ**

١١. عندما يظهر مشروع مثير للاهتمام، تجد أنه من الصعب مقاومته.

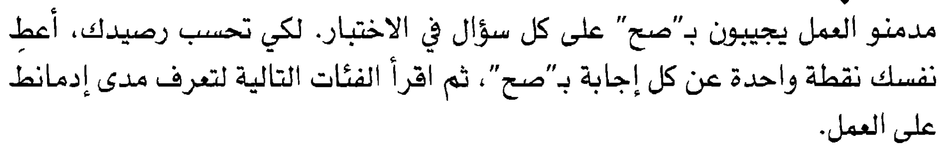
صح **خطأ**

١٢. عندما تمرض، تجلس في المنزل على مضض، وتشعر أنه لا يوجد من هو كفء للقيام بعملك.

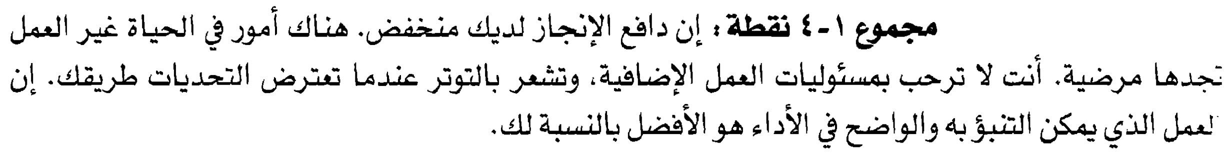
صح **خطأ**



حساب النقاط



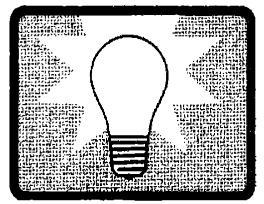
مدمنو العمل يجيبون بـ"صح" على كل سؤال في الاختبار. لكي تحسب رصيدك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح"، ثم اقرأ الفئات التالية لتعرف مدى إدمانك على العمل.



مجموع ١-٤ نقطة: إن دافع الإنجاز لديك منخفض. هناك أمور في الحياة غير العمل تجدها مرضية. أنت لا ترحب بمسئوليات العمل الإضافية، وتشعر بالتوتر عندما تعترض التحديات طريقك. إن العمل الذي يمكن التنبؤ به والواضح في الأداء هو الأفضل بالنسبة لك.

مجموع ٥-٨ نقطة: أنت ماهر في الموازنة بين العمل والأنشطة الأخرى غير المرتبطة بالعمل. أنت تحاول أن تتقدم في العمل لكنك تضع حدًا لذلك عندما تقتحم الوظيفة حياتك الشخصية. ما تفضله في العمل هو الفترات التي تجمع بين الانشغال والاسترخاء.

مجموع ٩-١٢ نقطة: أنت مدمن كلاسيكي على العمل. أنت تعاني من مرض من صنع الإنسان له ثوابه وعقابه. داخل عقلك، الإبطاء يعني الفشل. أنت تستمتع بكونك دائم الحركة، لكنك تشعر بأن هناك طبيعة قهرية في طريقة حياتك.



الشرح

دكتور ماكلوويتز -التي قامت بمقابلة أكثر من ١٠٠ مدمن على العمل- لديها أخبار جيدة وسيئة لتخبرنا بها. المدمنون على العمل يفرضون معاناتهم على الآخرين الذين يجب عليهم أن يتكيفوا مع وتيرتهم الجنونية. إنهم يطلبون، ويدفعون، وينافسون لكي يصلوا إلى القمة في شركاتهم. رغم ذلك، فإنها تلاحظ أن المدمنين على العمل سعداء بصورة مدهشة، ويأتون ضمن الأشخاص الأكثر إنتاجًا في مجتمعنا. على الرغم من أن العمل يثقلهم، إلا أنهم منفذون دائمو الحركة وينجزون مشروعات جريئة لكن بناءة، والتي تعود بالنفع علينا جميعًا. لكي تفهم نفسك أو أي مدمن آخر على العمل بشكل أفضل، اقرأ القسم التالي، والذي يشرح بالتفصيل الأسباب التي تجعل مدمني العمل يجيبون عن أسئلة الاختبار بـ"صح".

نقطة رقم ١، و٢، و ٣: يكره مدمنو العمل إهدار الوقت، وكثيرًا ما يؤدون أمرين أو أكثر في الوقت نفسه. إنهم مدركون للوقت بشكل كبير، ويضعون جدولًا للنشاطات اليومية وفقًا للوقت الذي يستغرقه القيام بكل مهمة. إنهم غالبًا يتأخرون عن مواعيدهم؛ لأنهم لا يتحملون تبديد الوقت في انتظار وصول الشخص الآخر. غالبًا ما يعملون حتى الموعد النهائي ليكملوا المهمة.

نقطة رقم ٤: في أغلب الأحيان، يمتلك مدمنو العمل روحًا تنافسية. إنهم يبذلون ما في وسعهم ليتميزوا عندما يُحرَّضوا ضد الآخرين. لكن، يجب أيضًا القول، إنهم لا يتنافسون بنشاط إلا مع أنفسهم.

نقطة رقم ٥: المثابرون يتجهون لوضع أهداف عالية لأنفسهم. يضع معظم الناس لأنفسهم درجة من الإنجاز تكون أعلى قليلًا من قدرة أدائهم الفعلية، لكن مدمني العمل يهدفون لأعلى بكثير من مستوى أدائهم. عندما يكون هناك تباين بين ما يطمح في إنجازه وما يحققه فعليًا، يشعر المدمن على العمل بالإحباط أكثر من الشخص العادي.

نقطة رقم ٦ و٧: يشعر مدمنو العمل بالاضطراب عندما لا يكون لديهم ما يفعلونه. إنهم غالبًا ما يخلقون تحدياتهم الخاصة عن طريق إضافة واجبات جديدة لوظائفهم. من هنا، يكون لديهم دافع لا يقاوم لأداء المزيد والمزيد من المهام التي يستطيعون من خلالها أن يبرزوا مجددًا كفاءتهم.

نقطة رقم ٨ و٩: بسبب انشغالهم الدائم بعملهم، قليلًا ما يهتم مدمنو العمل بالتواصل الاجتماعي. وفقًا لدكتور ماكلوويتز، هم غير قادرين على الحفاظ على العلاقات الإنسانية الحميمة، وبدلًا من ذلك، ينتهجون تقاربًا مع عملهم.

نقطة رقم ١٠ و١١: يُعلن دكتور جون نيولينجر، مؤلف كتاب The Psychology of Leisure، أن العديد من مدمني العمل يعانون من فوبيا الراحة -الخوف من عدم وجود شيء بنَّاء للقيام به في أوقات الفراغ. المحلل النفسي النمساوي ساندور فرينزي سمى هذه الظاهرة اضطراب "نهاية الأسبوع". (انظر إلى الاختبار التالي لكي تعرف إذا كنت تعاني منه).

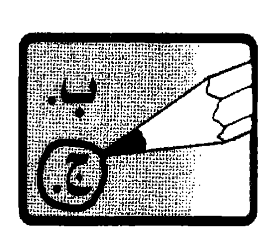
نقطة رقم ١٢: عالم النفس واين إي أوتس من جامعة لويزفيل، كنتاكي، الذي كتب بتوسع عن هذا الموضوع، يعتقد أن مدمني العمل يبنون اعتدادهم بأنفسهم من خلال خلق صورة بأنهم فريدون من نوعهم. إنهم يواجهون صعوبة في تفويض عملهم لشخص آخر؛ لأنهم يشعرون أنه لا أحد سيقدر على أداء وظيفتهم بنفس إتقانهم.

هل تعاني من اضطراب نهاية الأسبوع؟

إنه صباح الأحد، وأمامك يوم حر. لكنك تقلق بشأن كيف ستملأه -هل ستقوم ببعض المهام، وتتجول حول المنزل، أم تضع خططًا مع أصدقائك؟ بالنسبة للعديد منًا الذين يعملون بدوام كامل، فإن تحديد كيف سنقضي أوقات فراغنا يصبح وظيفة في حد ذاته. نحن ننتظر عطلة نهاية الأسبوع بفارغ الصبر، لكن عندما تأتي أخيرًا، نشعر أننا مهددون بفكرة أن نكون عاطلين.

يشتاق معظمنا إلى وقت الفراغ، ثم نفشل في الاستمتاع به بصدق. ما السبب؟ السبب هو أننا نعيش في حالة مزاجية إلزامية؛ يبتلعنا إيقاع مجتمعنا السريع. يجب أن نفعل شيئًا، أي شيء، فقط لنملأ وقت الفراغ ونتخلص من إحساسنا بالذنب الذي لا نستطيع أن نحدد سببه. هذا هو ما أسمته عالمة النفس كارين هورني "استبداد الواجب": يجب علي أن أفعل هذا أو أفعل ذاك -لكن قبل كل شيء، يجب ألا أضيع الوقت.

يعرف هذا السلوك بـ"اضطراب نهاية الأسبوع". إنه يصيبنا في نهاية الأسبوع والإجازات، عندما يواجهنا وقت الفراغ. إن ذلك يجعلنا مضطربين وتقريبًا مذعورين. لكن عندما يبدأ الأسبوع الجديد، نشعر بالسكينة مجددًا.



اختبار

هل بعض هذه السلوكيات تصفك؟ إذا كان الأمر كذلك، قد يُبين هذا الاختبار إذا كانت الصعوبة التي تواجهها في إدارة وقت الفراغ تدل على أنك تعاني من "فوبيا الراحة".

١. إن إهدار الوقت يُضايقني.
صح **خطأ**

٢. أحظى بالمزيد من المرح من وظيفتي أكثر من الأنشطة التي أقوم بها في وقت فراغي.
صح **خطأ**

٣. أنا شخص غير صبور.
صح **خطأ**

٤. أنا حقًا لا أحتاج إلى نفس القدر من وقت التسلية والترفيه الذي يحتاجه الشخص العادي.
صح **خطأ**

٥. أنا أستمتع بالعمل واللعب بسرعة.
صح **خطأ**

٦. أنا عادة أشعر بالملل في رحلات القطارات والطائرات أسرع من الآخرين.
صح **خطأ**

٧. عندما ألعب، أحاول جاهدًا أن أفوز أكثر من الشخص العادي.
صح **خطأ**

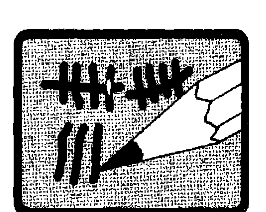
٨. أنا عادة أنجح في الأنشطة التي تبقيني دائم الحركة وتتطلب كامل انتباهي.
صح **خطأ**

٩. أنا أعتبر نفسي شخصًا جازمًا.

صح   خطأ

١٠. أنا عادة أواجه صعوبات في إيجاد أشياء مرضية لأقوم بها في وقت فراغي.

صح   خطأ

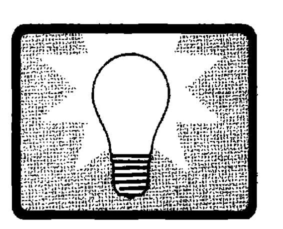


حساب النقاط

أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٧ نقاط أو أقل: أنت خالٍ من القلق بما يكفي لتستمتع بوقت فراغك.

مجموع ٨ نقاط أو أكثر: لديك ميل تجاه مرض العصر الشائع، "مرض العجلة". أنت على الأرجح تصارع من أجل الاستمتاع بوقتك.



الشرح

هذا الاختبار قائم على التحليل السريري للأشخاص الذين يعانون من الإحباط بسبب الوقت غير المنظم الذي يمتلكونه. لقد حدد الباحثون أن هناك بعض الأدوات المفيدة التي يُمكن توظيفها للتغلب على هذا الخوف.

أولًا، تأكد من أن وقت فراغك ليس مزدحمًا بالأشياء التي ترغب في فعلها. اترك مساحة من الوقت بين كل نشاط وحاول أن تبقى بعيدًا عن الضغط. إذا كان لديك مشروع لبعد الظهر، استرخ واستمتع بتناول الإفطار متأخرًا. حاول ألا ترى هذا على أنه إهدار للوقت بل هو إعطاء نفسك فرصة للانطلاق والراحة. حاول أن تشترك في نشاط لا تمتلك الوقت الكافي له في الطبيعي، مثل: الذهاب في جولة طويلة بالدراجة، أو تحضير عشاء ضخم يحتاج إلى الكثير من التحضيرات. ستشعر بالرضا عن إنجازاتك، وأيضًا ستلبي متطلباتك الداخلية بأن تصبح شخصًا منتجًا.

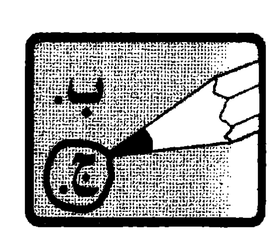
وضع نصب عينيك بعض الحِكَم القديمة. يقول المثل الصيني القديم: "لكي تحصل على يوم كامل من الراحة هو أن تكون خالدًا ليوم واحد". هل ستحصل على يوم من الخلود؟

هل تشعر بالإنهاك؟

الإنهاك هو مرض عصري. إنه يُصيب الناس بجميع أنواعهم، خصوصًا الذين يعملون تحت الضغط، ويتعاملون مع الآخرين بشكل مستمر، ويتوقعون الكثير من أنفسهم. إنه منتشر على وجه الخصوص بين الأشخاص الذين يضعون لأنفسهم أهدافًا غير واقعية، وهو نتيجة ثانوية لامتلاكهم دافعًا هادئًا للنجاح وضغطًا خارجيًا زائدًا عن الحد. هؤلاء الأشخاص غالبًا ما يشعرون بالملل من عملهم ويصبحون غير مستجيبين له، مستغرقين وقتًا طويلًا لاتخاذ أبسط القرارات، ويكملون المهام الأساسية في ضعف الوقت المعتاد. بالنسبة لضحايا الإنهاك، الحياة ليست مرضية كما ينبغي أن تكون.

يقول بعض النقاد إن أعراض الإنهاك ليست بالشيء الجديد، وإنها مجرد اكتئاب تحت مسمى جديد. لكن هناك دليلًا على أن الإنهاك يميز نفسه عن الاكتئاب، وأن أسباب وعلاج كل منهما مختلف عن الآخر.

يناقش عالم النفس هيربرت فرودنبيرجر الصفات الفريدة لمرض العصر في كتابه Burn-Out: The High Cost of High Achievement. في هذا الكتاب، يوضح كيف يصيب الإنهاك الطلاب، والعاملين، وأفراد الأسرة، ويقدم حلولًا منطقية لمكافحته.



اختبار

لكي تكتشف ما إذا كنت تصارع الإنهاك، أجْرِ الاختبار التالي، المأخوذ من كتاب فرودنبيرجر. صنّف نفسك وفقًا للمقياس المكوَّن من خمس نقاط الذي يتبع كل سؤال، حيث ١ يساوي "قليلا" و٥ تساوي "كثيرًا جدًا".

١. هل تعمل كثيرًا وتنجز القليل؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٢. هل تشعر بالتعب بسهولة؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٣. هل تكتئب كثيرًا بدون سبب واضح؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٤. هل تنسى المواعيد، والمواعيد النهائية، والممتلكات الشخصية؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٥. هل أصبحت حاد الطباع بشكل متزايد؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

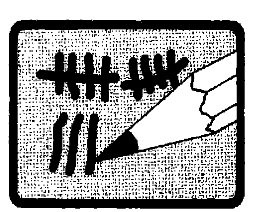
٦. هل زادت خيبة أملك في الأشخاص من حولك؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٧. هل ترى أفراد أسرتك وأصدقاءك أقل من المعتاد؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٨. هل تعاني من أعراض جسدية مثل الآلام والصداع؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

٩. هل تجد صعوبة في الضحك عندما تدور المزحة حولك؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا

١٠. هل يسبب الجماع مشكلة أكثر مما تستحق؟
قليلًا جدًا ١ ، ٢، ٣، ٤، ٥ كثيرًا جدًا



حساب النقاط

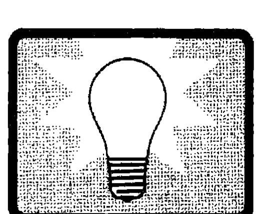
أين موقعك على مقياس الإنهاك؟ لكي تحسب رصيدك، اجمع الأرقام التي اخترتها في كل سؤال.

مجموع ٠-١٥ نقطة : ربما تشعر بالتوتر في بعض الأحيان، لكن بشكل عام أنت على ما يرام.

مجموع ١٦-٢٤ نقطة : أنت مرشح للإنهاك. قد ترغب في الرجوع إلى الوراء خطوة، وتقدر كيف يمكنك الاسترخاء قليلًا.

مجموع ٢٥-٢٩ نقطة : أنت بدأت تتعرض للإنهاك ويجب أن تفكر في تغيير محيط عملك، أو أسلوب حياتك لتفسح لنفسك مجالًا للتنفس.

مجموع ٣٠ نقطة أو أكثر: اهدأ! أنت تعاني من الإنهاك. خذ الخطوات اللازمة لتخفف بعض التوتر- أنت في موقف خطير قد يشكل تهديدًا على صحتك البدنية والنفسية.



الشرح

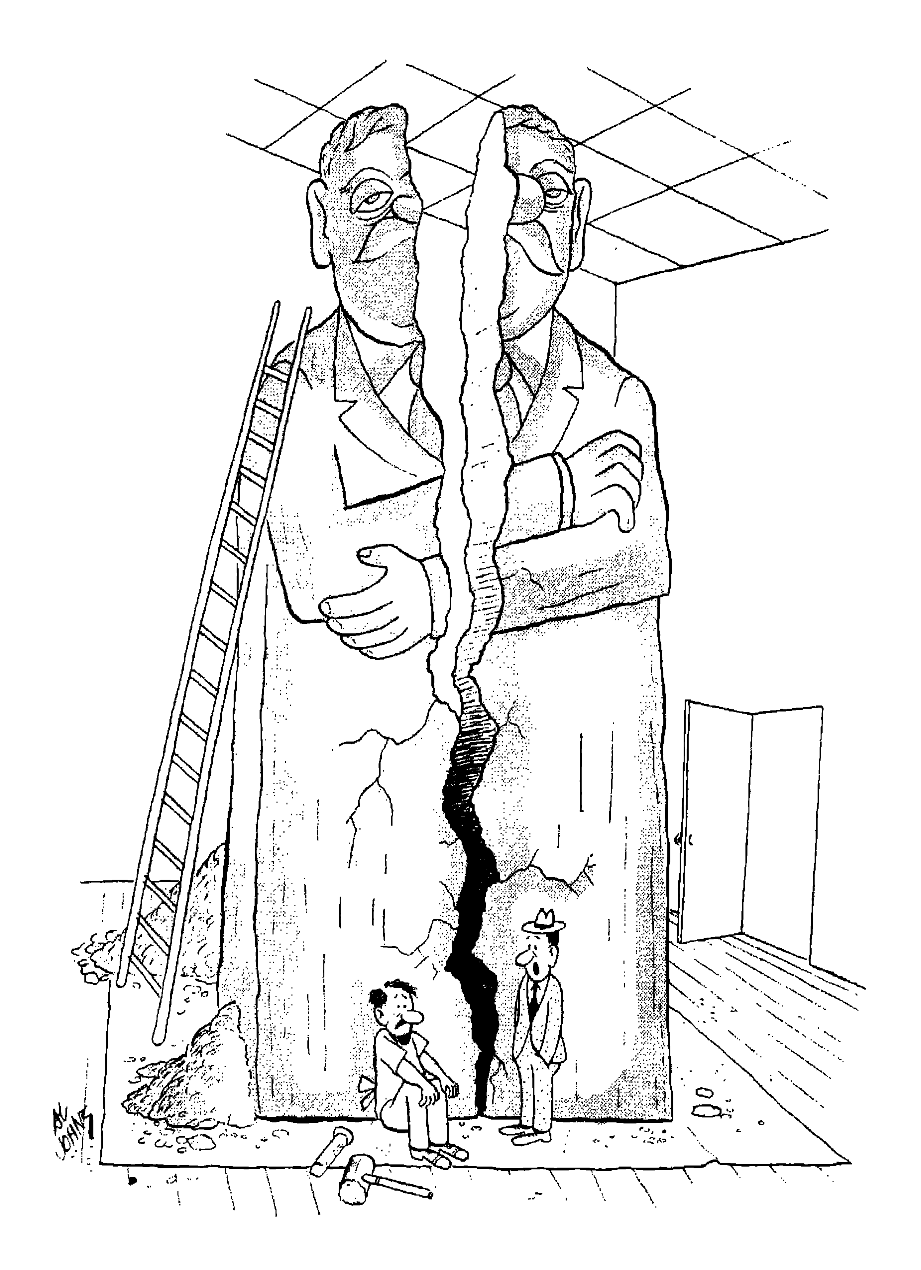
لقد قالوا إنه بعد وظيفة مراقب الحركة الجوية، فإن وظيفة ضابط الشرطة هي الأكثر إجهادًا. استنتج دكتور ويليام كرويس -الرئيس السابق لأبحاث التوتر في National Institute of Occupational Safety(NIOS)- أن الإنهاك ينتشر بين رجال الشرطة أكثر من أية مهنة أو وظيفة أخرى.

لكن الإنهاك لا يرتبط فقط بالوظيفة. إنه قد يصيب أي شخص في حالة من الإرهاق أو الإحباط والتي قد تحدث بسبب التفاني في قضية ما، أو أسلوب الحياة، أو علاقة فشلت في الإتيان بثمارها. نمر جميعنا بأوقات نشعر فيها بدرجات صغيرة من الإنهاك، عندما لا نكون متحمسين لتحمل مسئوليات العمل المتواصلة، لكن في وقت ما نستطيع أن نخرج من هذه الحالة ونواصل أداء مهامنا.

إذا كانت نتيجتك مرتفعة أو إذا كنت تعاني من فترات إنهاك ضئيلة بشكل متكرر، فلا تتجاهل علامات التحذير. هذه الحالة المجهدة قابلة للانعكاس مهما كانت شديدة. في بعض الأحيان يكون كل ما تحتاجه لإعادة تحفيز نفسك هو متنفس بعيدًا عن الضغط المستمر أو نمط حياتك الممل. قد يعني هذا أن تأخذ إجازة، أو تحصل على مهمة عمل جديدة، أو أن تقابل أشخاصًا جددًا، أو أن تلقي نظرة جديدة على أهدافك. حاول أن تعرف تحديدًا ماذا فعلت في الماضي ونجح في إنعاشك، ثم ركز على فعله بشكل متكرر.

الفصل ٦

رائحة النجاح



"وكيف الأحوال خلاف ذلك؟"

هل ترقى لمستوى قدراتك الكامنة؟

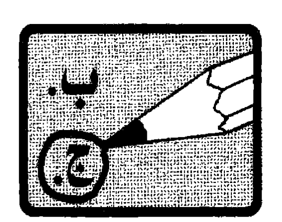
منذ بضعة أعوام، قامت صديقة للأسرة بزيارتنا وكانت حاملًا. لقد حكت لنا أن ولادتها تأخرت أسبوعين عن ميعادها. في محاولة لتفهم حزن صديقتنا، حاول ابني ديفيد البالغ خمسة أعوام أن يواسيها بقوله: "لا تحزني يـ سيدة هيز. على كل حال، لا يوجد إنسان كامل".

بالتأكيد، لا يوجد إنسان كامل، ولا أحد يعلم ذلك أفضل من متخصصي العلاقات الإنسانية. لقد قام علماء النفس بتفسير موضوع التنمية البشرية، باستخدام مصطلحات مثل: "تحقيق الذات"، و"الصلاح"، و"الإنجاز البشري" لوصف عملية النمو البشري على جميع المستويات -البدنية، والنفسية، والروحية.

مهما كانت درجة تواضعنا أو تعالينا، كلنا نسعى نحو إدراك إمكانياتنا الأساسية. هذا يظهر في الطفل الذي يذاكر لكي ينجح في الامتحان، رجل الأعمال الذي يقوم بأعمال تطوعية في المجتمع، أو الرياضي الذي يحاول أن يحطم الرقم القياسي. إنها عملية متواصلة لإشباع قدراتنا.

لقد أشار الدكتور الراحل أبراهام ماسلو إلى أن طبيعتنا الداخلية، على الرغم من إنه يُمكن الإساءة لها أو عدم فهمها، فهي "تثابر سرًا وتضغط دائمًا من أجل التحقق". بعبارة أخرى، خلال عملية بلوغ الأهداف، نكافح من أجل تحقيق إمكانياتنا.

لقد حدد علماء السلوكيات المؤشرات التي تكشف ما إذا كنا نحقق إمكانياتنا. طوال خمسة عشر عامًا، قام عالم السلوكيات رونالد تافت بإجراء سلسلة من الدراسات لتحديد الأشخاص الذين يزيدون من قوة إمكانياتهم. إنه يدعوهم بأنواع "المتساهلين مع الذات". الاختبار التالي مأخوذ من الاستطلاعات التي قام بها تافت.



اختبار

إلى أي درجة أنت محقق لذاتك؟ ستحتاج إجاباتك إلى تأمل باطني عميق.

١. أنا أستمتع برؤية أشكال في السحب.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٢. أنا مؤمن بأنني مررت بتجارب غريبة ورائعة، أكثر من الشخص العادي.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٣. أحب أن أتأنق من أجل الهالووين أو الحفلات التنكرية.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٤. لقد مررت بمشاعر العيش في حالة من الصفاء والسكينة مع العالم.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٥. أستطيع أن أتفهم عمق الإخلاص الذي قد يشعر به شخص ما ويجعله مستعدًا للتضحية بحياته من أجل شخص يحبه.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٦. اندمجت كثيرًا مع شخصيات كتاب ممتع لدرجة أنني نسيت المحيطين بي وعشت معهم القصة.
أ. ليس صحيحًا ***ب.*** *صحيح إلى حد ما* ***ج.*** *صحيح جدًا*

٧. لقد شعرت بالإنجاز والرضا العميق في خلق الحل لشيء ما (مثل الكلمات المتقاطعة، أو المشروعات اليدوية، أو التأملات الفكرية، أو قصة غامضة).

أ. ليس صحيحًا **ب.** *صحيح إلى حد ما* **ج.** *صحيح جدًا*

٨. لقد مررت بتجربة أثبتت لي أن المخلوقات الخارقة للطبيعة موجودة.

أ. ليس صحيحًا **ب.** *صحيح إلى حد ما* **ج.** *صحيح جدًا*

٩. لقد وقعت في غرام شخص ما لدرجة أنني لم أكن مهتمًا بنفسي وكنت منشغلًا تمامًا بحبيبي.

أ. ليس صحيحًا **ب.** *صحيح إلى حد ما* **ج.** *صحيح جدًا*

١٠. لقد مررت بتجربة رؤية نفسي من بعيد وكأنني في حلم.

أ. ليس صحيحًا **ب.** *صحيح إلى حد ما* **ج.** *صحيح جدًا*

حساب النقاط

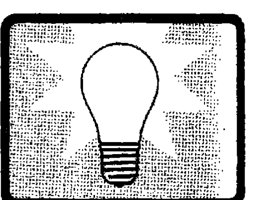
لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل (ب)، وثلاث نقاط عن كل (ج).

مجموع ١٥-٢٠ نقطة : أنت في النطاق العادي لتحقيق الذات.

مجموع ٢١-٢٧ نقطة : أنت على الأرجح محقق لذاتك. واصل الكفاح من أجل إدراك أهدافك وستشعر بقدر أكبر من القناعة.

مجموع ٢٨-٣٠ نقطة : أنت بالفعل محقق لذاتك. لكن ضع في ذهنك أنه لا يوجد إنسان مثالي-وأنت أيضًا، واصل الكفاح من أجل الشعور بمزيد من القناعة.

الشرح



إن النقاط الموجودة في الاختبار قد تبدو أنها غير مرتبطة بـ"تحقيق الذات". قد يجلب هذا المصطلح لذهنك أفكارًا عن تحقيق أهداف نبيلة وبطولية. لكن هناك سبب وجيه وراء نقاط الاختبار.

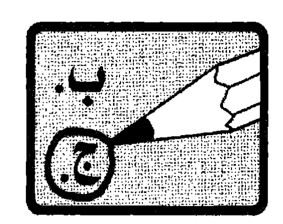
دكتور ماسلو، والتي تشتهر نظرياته عن الشخصية على مستوى العالم، وصف الأشخاص المحققين لذاتهم بأنهم الأشخاص الذين يمرون، من وقت لآخر، بما يعرف بـ"التجارب القمة" مثل تلك التي تم وصفها في الاختبار. إنها لحظات يمر بها الإنسان ويشعر فيها بمشاعر إدراك ثاقب للحياة وتكون تلك المشاعر حادة ومُرضية. لقد رأى ماسلو هذه اللحظات على أنها تجارب روحية؛ حيث يفقد الإنسان أو يتجاوز إحساسه الطبيعي بنفسه. في تلك اللحظة، يكون الفرد "في ذروة" قوته، مستخدمًا كل قدراته إلى أقصى درجة. على نحو محتمل، كلما مر الشخص بمثل هذه التجارب، كان محققًا للذات.

إن كونك محققًا للذات لا يعتمد على وضعك الاجتماعي أو وظيفتك. إن بعض الإشارات الأخرى على العيش إلى أقصى درجة هي تقبلك لذاتك كما هي وتقبل الآخرين كما هم مثل ؛ كونك عفويًا؛ وكونك مهتمًا بالقيّم الأخلاقية الإنسانية؛ والشعور بأن لديك مهمة أو سببًا للحياة.

هل الأزمات تعجزك أم تدفعك إلى الأمام؟

نواجه جميعنا الأزمات والتوتر، مع ذلك تختلف قدراتنا في التغلب عليها. قد يلجأ البعض لمستشار متخصص، بينما يختار الآخرون أن يتعاملوا معها بمفردهم. لا يهم كيف نواجهها؛ فمواجهة الأزمات في العادة تجعلنا أقوى.

إن كيفية تعاملنا مع التوتر تعتمد بشكل كبير على فهمنا له، والذي يكون له تأثير فى الصغر من قِبَل والدينا. على أحد الأطراف، يرى بعض الناس المحن على أنها حدث أليم يجعل الشخص عاجزًا ويحكم عليه بالمعاناة. وعلى الطرف الآخر، يُمكن رؤيته على أنه عائق مؤقت يمكن التغلب عليه من خلال القوة ورباطة الجأش.



اختبار

أين موقعك في مسألة مواجهة الأزمات؟ كيف تدير توتر الحياة؟ أجرِ الاختبار التالي لكي تعرف.

١. أنا متشائم بشأن الأشياء التي تنتهي على خير على المدى البعيد.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٢. يكون غضبي أو انزعاجي مبالغًا فيه أكثر مما يتطلب الموقف، مثل: وقت تعطل حركة المرور، أو الخدمة البطيئة في مطعم ما.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٣. أنا أحتاج إلى شراب أو مهدئ قبل مواجهة المواقف الصعبة.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٤. عندما يكون عليَّ أن أتخذ قرارًا سريعًا، لا أتصرف إلا بعد فوات الأوان.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٥. عندما أتعرض لضغوط، أعاني من أعراض جسدية مثل الصداع، وتقلصات المعدة، وآلام أسفل الظهر، والإرهاق.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٦. عندما يزعجني شيء، أتردد بشأن مقابلة أصدقاء جدد أو الاندماج في المجتمع.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٧. عندما أشعر بالقلق، يكون نومي مضطربًا وأحلم أحلامًا سيئة.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٨. عندما أكون قلقًا، لا أستطيع التركيز في القراءة.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

٩. عندما يصيبني التوتر، لا أجد إرضاءً في أي شيء أقوم به.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

١٠. تتغير عاداتي، عندما أكون تحت الضغط. على سبيل المثال، أنام كثيرًا جدًا أو قليلًا، أتناول الطعام بإفراط أو لا آكل، أو أفرط في التدخين أو الشراب.
أ. نادرًا   ب. أحيانًا   ج. كثيرًا

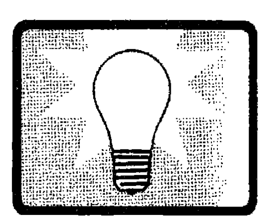
حساب النقاط

لكي تحسب نقاطك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ١٠-١٦ نقطة: أنت تتعامل بشكل جيد مع الحالات الطارئة اليومية، وتتمتع بالرخاء العاطفي بشكل عام.

مجموع ١٧-٢٤ نقطة: أنت تتعامل مع التوتر بطريقة عادية ومقبولة، وهذا يعني على الأرجح أنك تنعم بالسعادة لمعظم الوقت.

مجموع ٢٥-٣٠ نقطة: أنت تنغمس في توتر الحياة اليومية. ربما تمر بنوبة توتر مؤقتة. ربما تحتاج إلى أن تسأل نفسك: "هل أنا أقل كفاءة في روتين حياتي اليومية؟" إذا كنت كذلك، فربما تحتاج إلى تعديل طريقة تجاوبك مع التوتر.



الشرح

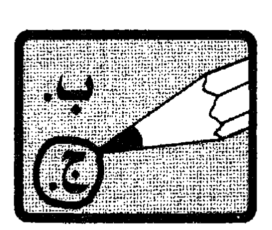
إن أي ضيق -مثل توتر العمل أو المرض البدني- قد يؤدي إلى انحراف مؤقت بعيدًا عن نمط حياتك الطبيعي. وعلى الرغم من أن السلوكيات الموجودة في هذا الاختبار عالمية، فإن الاختلاف بين إدارة التوتر الجيدة والضعيفة يعتمد على ثلاثة عوامل: حدة الأعراض، وكم تستمر، وإلى أي درجة تُضعف أداءك.

إذا فقد شخص يتمتع بمهارات مقبولة لإدارة التوتر وظيفته، فإن هذا الشخص قد يُظهر القلق لمدة أسابيع ويواجه صعوبة في التركيز في المهام اليومية البسيطة، مثل: موازنة دفتر الشيكات. بالنسبة لمعظم الناس، ستختفي هذه الأعراض بمجرد أن يستأنفوا أنماط حياتهم الطبيعية. لكن الشخص الذي لديه قدرة منخفضة في التعامل مع التوتر الشديد قد يستمر لفترة أطول في إظهار علامات عدم التوازن. إذا كنت تشعر أنك أقل كفاءة في روتين حياتك اليومية بشكل مستمر، فهذا قد يعني أنك تعاني من التوتر المفرط. هناك خمسة مؤشرات على القدرة المنخفضة في التعامل مع التوتر بطريقة جيدة: (١) رد الفعل المبالغ فيه تجاه المواقف والأشخاص؛ (٢) التغييرات الصحية الملحوظة؛ (٣) التغييرات في الوظائف الطبيعية؛ (٤) القلق الاجتماعي؛ (٥) الانحدار الكلي في الرضا الحياتي. إذا كانت هذه التغييرات تصف حالتك، سيكون من الأفضل أن تناقش الأمر مع شخص غير متحيز يكون قادرًا على مساعدتك. ربما سيساعدك أن تعرف أن السبب الجذري للمشكلة ليس التوتر في حد ذاته، لكنها الطريقة التي تتعامل بها مع تقلبات الحياة.

هل أنت صارم؟

إذا كنت شاهدت المسلسل التليفزيوني The Odd Couple، فقد لاحظت بالتأكيد التناقض الواضح بين الشخصيتين الرئيسيتين. أوسكار من النوع الهادئ المرن، أما فليكس فهو على النقيض تمامًا -وقور، ومنضبط، وشديد النظام. من أجل أغراض ترفيهية، تم تجسيدهما كشخصين متناقضين. إذا شاهدت عدة حلقات، ستلاحظ أن الشخص الصارم دائمًا ما يعاني عندما تسير الأمور على نحو سيئ.

في الحياة الواقعية، تطرح الصرامة نفس المشاكل. الأشخاص الذين يميلون إلى توخي الكمال بدافع الضمير بشكل مبالغ فيه يمكنهم أن يقسوا على الآخرين الذين لا يقدرون على مسايرة متطلباتهم، وكنتيجة لهذا، يقسون على أنفسهم أيضًا. إن معظمنا ليس شديد الانضباط أو شديد التساهل. بدلًا من ذلك، فإننا في العادة نجمع بين الأمرين. مع ذلك، مثلما يتم تصنيف الناس كانطوائيين وانفتاحيين، مذعنين أو مهيمنين، يمكن أيضًا تصنيفهم كصارمين أو مرنين. رغم ذلك، عندما يكون الشخص حاد الطباع فغالبًا ما يكون التوتر مجرد عامل. لحسن الحظ، يمكننا أن نتعلم كيف نكتشف هذه الميول ونعدلها.



اختبار

أين موقعك على مقياس الصرامة؟ الاختبار التالي قائم على عدة اختبارات شخصية تم استخدامها لقياس التسلط، والهيمنة، وسلوكيات أخرى تحدد الشخصية "حادة الطباع".

١. من الصعب عليَّ أن أتأقلم سريعًا مع التغيير، مثل الوظيفة الجديدة، أو الأصدقاء، أو الجيران.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٢. أشعر بالضيق عندما لا يكون المكان من حولي نظيفًا ومرتبًا.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٣. أنا أحب أن أعد قائمة بالأمور التي سأفعلها.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٤. أنا أميل إلى الشعور بالاستياء أو الغضب عندما لا أنتهي من أداء مهمة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٥. في الإجازات، أشعر بالغضب عندما لا تسير الأمور كما خططت لها.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٦. عندما يستغلني أحد، يُشعرني ذلك بالضيق لفترة طويلة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٧. أنا أحتفظ بالأشياء المستعملة أو القديمة؛ لأنها قد تنفعني يومًا ما.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٨. أشعر بالانزعاج عندما لا يضع الناس الأشياء كما تركتها.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٩. يحركني ضميري بشدة لأنجز التزاماتي.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

١٠. أنا دقيق في الحفاظ على ممتلكاتي.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

حساب النقاط

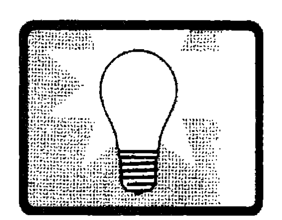
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ٨-١٤ نقطة: أنت شخص متراخٍ، وهادئ، ولا تمثل تهديدًا لأحد. قد ترغب في التفكير حول المزيد من الانضباط والتنظيم في أنشطة حياتك اليومية.

مجموع ١٤-١٩ نقطة: أنت متساهل بشكل عام، لكن لديك لحظات من الحيوية والجرأة.

مجموع ٢٠-٢٥ نقطة: أنت ثابت على مبدئك، لكنك أيضًا تتخلى عنه بين الحين والآخر من أجل سلاسة علاقتك مع الآخرين.

مجموع ٢٦-٣٠ نقطة: أنت تعاني من "تصلب الأصناف" -بمجرد أن تقرر شيئًا ما، لا يمكن أن تغير رأيك. حاول أن تتعلم الاسترخاء، وتُظهر المزيد من التعاطف تجاه الآخرين، وأن تكون أكثر انفتاحًا فيما يتعلق بالأفكار الجديدة.



الشرح

إن الصرامة تتأثر بالبنية البيولوجية للإنسان. راقب طفلين صغيرين. ستجد واحدًا منهما متوترًا وحادًا في تحركاته، ويُحدث جلبة من أجل الحصول على المزيد من الراحة. أما الطفل الآخر وديع، ومتكيف مع تغير مستوى الإضاءة والضوضاء، وراضٍ بشكل عام. الطفلان قد ورثا طباعًا مختلفة تؤثر على شخصيتيهما. إن الطفل صعب الإرضاء سيصبح على الأرجح أكثر صرامة عندما يكبر.

بعيدًا عن البيولوجيا، فإن معظم العناد يكون رد فعل مكتسبًا للإحباط. يقوم معظمه على الخوف. يقول سلوك الشخص الصارم، في الواقع: "إذا لم تسر الأمور كما هو مُخطط لها، أخشى أن هذا سيكون سيئًا بالنسبة لي". إنهم يخافون أن يصبحوا غير قادرين على مواكبة التغيير. على الجانب الآخر، يكون الأشخاص المرنون أقل غضبًا من التغيير ويتأقلمون معه بسرعة.

إن الصرامة -وهي شائعة بين الرجال أكثر من النساء- هي في الأساس مقاومة للوثوق في الآخرين وتفهم وجهات نظرهم. الأشخاص الصارمون يتمتعون بالأعمال عالية التنظيم والتي تتطلب معايير دقيقة -إنهم غالبًا يعملون في مجالات العلوم، والمحاسبة، والجيش، والأبحاث. على النقيض الآخر نجد الأشخاص الأكثر مرونة يتجنبون جداول الأعمال والأساليب المنظمة للقيام بالأشياء. في حين أن مشكلات حدة الطباع واضحة، فإن الليونة الزائدة لها عيوبها أيضًا. قد يكون الأشخاص المرنون غير منظمين وينقصهم الانضباط الذاتي. إن التطرف الزائد في أحد هذه الجوانب، بالطبع، غير مرغوب، ومعظمنا يقع في مكان ما في المنتصف.

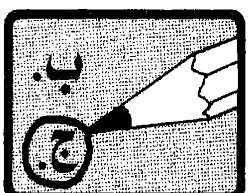
إن أفضل تصرف يمكن اتخاذه هو أن تجد ذلك المكان الملائم بين مستوى المعيشة المنضبط والمنظم، والعفوية المطلقة. إذا استطعت أن تعرف كيف تمزج بين الشيئين، ستتمكن من أن تجني الثمار التي ستقدمها كل شخصية.

ما مستوى دافع القوة لديك؟

في المرة القادمة عندما تشاهد مباراة بيسبول، لاحظ مدير الفريق. إنه مركز القوة الذي تتدفق منه كل الأوامر الحاسمة، وتتجه كل الأنظار إليه. إن استخدامه للسلطة بنَّاء ومسئول. لكن هل يمكنك أن تتخيل إذا حاول شخص ما أن يُعطي أوامر لمجموعة تشكك في سلطته؟ على الأرجح سيتم تصنيفه على أنه طاغية وإلزامي.

إن قوة الشخصية هي القدرة على التأثير في الآخرين ومقاومة تأثيرهم عليك. يتم كتابة عشرات الكتب سنويًا عن كيفية السيطرة والتفوق على الآخرين. كسمة شخصية، فإن القوة ليست إيجابية ولا سلبية -مثل النار، يمكن استخدامها للرخاء أو الهلاك. عندما تتخذ الأم موقفًا حازمًا من طفل عنيد في السادسة من العمر رافضًا للاستحمام، وعندما يدير رجل الشرطة المرور حول موقع حادث، وعندما يطلب المعلم الصمت، هذه نماذج على استخدام القوة بطريقة بناءة. إن الرغبة في القوة، على الجانب الآخر، قد تصبح اضطرابًا في الشخصية أو حتى غير شرعية عندما يسعى الشخص أن يحصل على مصلحة على حساب الآخرين.

أثناء عمله في جامعة هارفارد، قام بروفيسور ديفيد ماك كليلاند بدراسة دافع القوة عند مئات الأشخاص. لقد استنتج أن الرغبة في السيطرة هي ضرورة إنسانية مثل الحاجة للتقدير، أو الإنجاز، أو الحب. خلال دراساته الموسعة، حدد ثلاث صفات للأشخاص ذوي دافع القوة المرتفع: إنهم يتصرفون بطرق تتسم بالقوى والحزم لكي يزاولوا قوتهم. إنهم يمضون الكثير من الوقت في التفكير في طرق لتغيير سلوك وتفكير الآخرين، ويهتمون كثيرًا بمكانتهم الشخصية عند الآخرين.



اختبار

إذا كانت أي من التفصيلات السابقة تبدو وكأنها تعبر عنك، فربما يعني هذا أنك مدمن على فرض سلطتك على الآخرين. قد يزودك هذا الاختبار ببعض الرؤى.

١. أنا أجاهد من أجل إظهار الكفاءة في أية مجموعة أنضم إليها.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٢. أنا أستمتع بالوظيفة التي يمكنني من خلالها أن أقوم بالأمور على طريقتي الخاصة.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٣. أنا أحب أن أكون مركز الاهتمام عندما أتواجد مع الآخرين.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٤. يُزعجني عندما يحاول الناس أن يهيمنوا عليَّ.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٥. أنا لا أتقبل المواقف المحرجة بسهولة.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

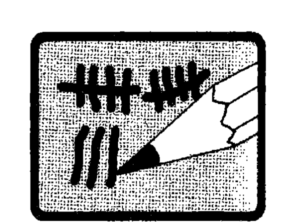
٦. أنا أكره أن أتقبل نصائح من الآخرين.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٧. من المهم بالنسبة لي أن أفعل الأشياء على نحو أفضل من الآخرين.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٨. أنا بارع في إقناع الآخرين بالأفكار ووجهات النظر.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

٩. أنا أحب أن أطرح أسئلة يصعب الإجابة عنها.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا

١٠. في العمل، يكون من الصعب عليَّ أن أقوم بمهمة كان من المفترض أن يقوم بها مرءوس.
أ. خطأ ب. صحيح إلى حد ما ج. صحيح جدًا



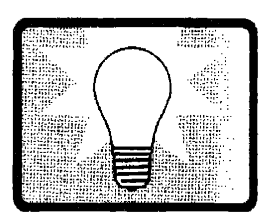
حساب النقاط

أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ١٠-١٤ نقطة: لديك دافع منخفض للقوة وأنت راضٍ بشكل عام عن السماح للآخرين بالتحكم في المواقف التي تتضمنك.

مجموع ١٥-٢٢ نقطة: لديك حاجة أكثر اعتدالًا للقوة وتُظهر مرونة في التعبير عنها، وأحيانًا، الرضوخ لها.

مجموع ٢٣-٣٠ نقطة: أنت يحفِّزك دافع مُلِح للقوة. هل تمضي الكثير من الوقت في التساؤل إذا كان الآخرون متقدمين عليك بنقطة؟ هل تجد الناس يبتعدون عنك؟ حاول أن تتعود على الاستسلام للآخرين بين الحين والآخر. ربما ستُدهش عندما تكتشف أن الإيماءة العرضية بالإذعان لن تدمر صورتك الذاتية، وإنها قد تجعلك تربح المزيد من الأصدقاء بالإضافة إلى ذلك.



الشرح

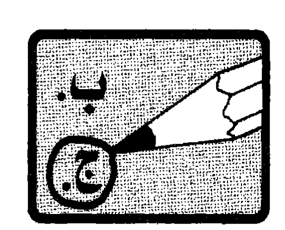
حيث إن المنافسة والصراع للمضي قدمًا يلعبان دورًا مهمًا في حياتنا، يرى العديد من الفلاسفة وخبراء السلوكيات القوة على أنها واحدة من أهم الدوافع البشرية الأساسية. لقد آمن دكتور ألفريد أدلر بذلك، وهو أحد زملاء سيجموند فرويد. لقد تجاهل نظرية فرويد التي تقول إن الجنس هو الدافع الأول للإنسان وأكد أن السيطرة على الآخرين هي القوة الأساسية في العلاقات الإنسانية. لقد زعم أننا كأطفال بائسين، نُنمي العقدة بالنقص، ثم نصارع لبقية حياتنا من أجل اكتساب القوة لكي نعوض عن هذا.

وفقًا لدكتور أدلر، فإن الحصول على القوة يشبه الوصول للمثالية. قد يزعم البعض أن أدلر هو أول معالج يؤكد على قوة التفكير الإيجابي. قد تشعر بالرغبة في كشف زيف الفكرة التي تقول إن كل شخص فينا يكافح من أجل القوة عندما تفكر في شخص بيتوتي لطيف ومعسول اللسان، أو زميل متواضع لا يتدخل في شئون الآخرين. لكن جميع الأشخاص يزاولون القوة بطريقتهم الخاصة، سواء من خلال عزمهم على تجنب المنافسة مع الأشخاص العدوانيين، أو إدارة خدمهم الآخر لكي يبقوا أنفسهم بعيدًا عن الشجار. القوة قد تعرض نفسها في عدة مظاهر، لكن الرغبة في الوصول إليها هي بالفعل سمة عالمية تتواجد فينا جميعًا بدرجات مختلفة.

هل يمكنك أن تتحكم في مصيرك؟

نحن نقرأ يوميًا عن أشخاص يلعبون اليانصيب ويربحون الجائزة الكبرى. هذه الحوادث السعيدة ضربات خالصة من الحظ. فقط اختر الأرقام الصحيحة وها هي النتيجة، أنت في الجنة. بعض الأشخاص، مع ذلك، لديهم إيمان قوي بالحظ لدرجة أنهم يبنون على أساسه قرارات حياتهم المهمة. هذا أخطر بكثير من اختيار أرقام اليانصيب.

ما الذي يحكم نتائج الأحداث في حياتك؟ هل تؤمن أن الحظ، أو الصدفة، أو القدر هو فعلًا من يحدد ماذا يحدث لك، وإنه لا يوجد ما تستطيع فعله لتغيِّر حياتك؟ أم إنك على النقيض الآخر، وتؤمن أن نصيبك في الحياة هو بشكل أساسي نتيجة لتصرفاتك وأحكامك؟



اختبار

لقد جادل الفلاسفة كثيرًا حول ما إذا كان الإنسان يتحكم في مصيره أم أنه أشبه بحجر الشطرنج الذي تحركه قوى اجتماعية جبارة خارجة عن سيطرته. أجْرِ الاختبار التالي لتعرف إذا كنت تميل إلى العزم الداخلي أم المؤثرات الخارجية.

١. عندما أكون متأكدًا من أنني على حق، أستطيع إقناع الآخرين.

صح   خطأ

٢. من السخيف أن أفكر أنني أستطيع تغيير المواقف الأساسية لشخص ما.

صح   خطأ

٣. إن النجاح في الدراسة أو العمل ناجم بشكل أساسي من مجهوداتي الشخصية وحالتي العقلية.

صح   خطأ

٤. سواء كنت أجني أموالًا كثيرة في الحياة أو لا -فهي في المقام الأول مسألة حظ.

صح   خطأ

٥. إن الشخص المحروم لا يمكنه فعل الكثير لكي ينجح في الحياة إلا إذا كان متعلمًا.

صح   خطأ

٦. على افتراض أنه هناك فريقان لديهم نفس القدر من المهارة، سيكون هتاف الجماهير أهم بكثير من الحظ في تحديد الفائز.

صح   خطأ

٧. معظم المشاكل تحل نفسها بنفسها.

صح   خطأ

٨. أنا أحيانًا أشعر أنني محظوظ.

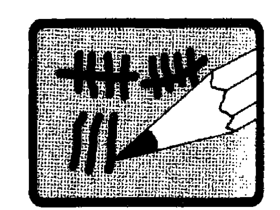
صح   خطأ

٩. لدي حلية لجلب الحظ الجيد.

صح   خطأ

١٠. من الأفضل أن تكون ذكيًا على أن تكون محظوظًا.

صح   خطأ



حساب النقاط

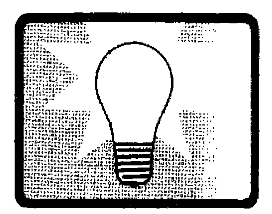
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. خطأ ٣. صح ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. صح ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. خطأ ١٠. صح

مجموع ٧-١٠ نقطة: أنت موجه داخليًا بشكل كبير. أنت لا تتبع التيارات السائدة بسهولة. أنت تحب أن تتحكم في حياتك بنفسك.

مجموع ٤-٦ نقطة: لديك توازن بين التوجيه الداخلي والخارجي.

مجموع ٠-٣ نقطة: أنت تميل نحو التوجيه الخارجي. قد يعني هذا أنك تشعر بالإحباط من الحياة، أو أنك يافع السن، أو تنقصك الثقة في النفس. أنت تعتمد كثيرًا على الحظ في تحديد مصيرك. لكي تبني ثقتك بنفسك، سيكون من الأفضل إذا حددت أهدافًا وأعطيت لنفسك رصيدًا كلما حققت واحدًا منها. من خلال ذلك، ستكتشف أنك تمتلك القوة لتحقيق النتائج بمفردك، وأنه ليس عليك أن تعتمد على موارد خارجية.



الشرح

إن موضوع الاختبار هو "مركز التحكم". تشير هذه العبارة إلى إيمان الفرد بأنه موجه داخليًا أو خارجيًا. الأشخاص الموجهون داخليًا، أو "الداخليون"، يعتقدون أنهم يتحكمون فيما يحدث لهم، بينما الأشخاص الموجهون خارجيًا، أو "الخارجيون"، يعتقدون أنهم تحت رحمة القدر أو قوة الآخرين.

في عام ١٩٦٦ قام البروفيسور جوليان روتر، من جامعة كونيتيكت، باستحداث مفهوم مركز التحكم. منذ ذلك الحين، أظهرت عدة دراسات أنه متغير غير زائف في الشخصية. لقد كان نابليون بونابرت شخصًا داخليًا قويًا. لقد كان قائدًا ملهمًا وذاتيًا وباسلًا رفض أن يستسلم للظروف الخارجية. لقد ذكر ذات مرة قائلًا: "أنا أصنع الظروف".

الأشخاص الداخليون بشدة غالبًا يتمتعون بسلوك يدفعهم نحو تولي القيادة. إنهم يستخدمون معرفتهم لتغيير ظروفهم. إنهم عادة أكثر تفاؤلًا ويتصرفون أكثر من الخارجيين الذين يرون أن البيئة تتحكم بهم. الخارجيون يتجهون نحو التشاؤم من أنفسهم وقليلًا ما يقومون بأي تغيير في ظروف حياتهم.

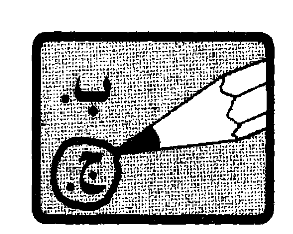
ابتكر روتر اختبارًا، مشابه لهذا الاختبار، يقيس السلوكيات حول تصرفاتنا وعواقبها. لقد استنتج أن هذه السلوكيات يتم اكتسابها بشكل كبير من "الأشخاص المهمين" مثل: الوالدين، والمعلمين، والأقارب، والإخوة. على سبيل المثال، الآباء المحبون، والمساندون، والإيجابيون يميلون إلى تربية أطفال موجهين داخليًا لأنهم يبنون ثقة الطفل بنفسه.

يعتمد الداخليون على أنفسهم من أجل رخائهم، وعلى عكس نظرائهم أصحاب الفكر المرتبط بالقدر، يفترضون أنهم قادرون على التحكم في صحتهم وسلامتهم. على سبيل المثال، إنهم يستمعون للتحذيرات أكثر من الخارجيين ويتوقفون عن التدخين، ويربطون حزام الأمان، ويطبقون الإجراءات الفعال.

هل تخشى النجاح؟

إنه أمر لا مفر منه مثل نزلات البرد -الموجة العارمة السنوية من الكتب الإرشادية التي تعطي وصفات لكي تصبح مشهورًا، ومؤثرًا، وناجحًا. لكن من غير المؤكد أن تلك الكتب تُفيد ولو حتى عددًا قليلًا من الملايين الذين يقومون بشرائها. ما السبب؟ إنها الطبيعة البشرية. مهما بدت نصيحة المؤلف منطقية، سيشعر الكثير من القراء بالإحباط لأنهم يخشون من تحقيق أحلامهم.

الكتب عادة لن تساعد "متجنب النجاح"، وهو الشخص الذي يعاني من الخوف المتأصل من الإنجاز. لكن ما هو النجاح؟ لا يوجد إجابة محددة. لقد قال المحلل النفسي ألفريد أدلر، أحد أتباع سيجموند فرويد: "إن ما يفكر الفرد أو يشعر أنه النجاح يكون فريدًا بالنسبة إليه". بالنسبة للبعض، قد يكون هدفًا يصعب بلوغه؛ لذلك، لا يشعرون أبدًا بالنجاح. بالأحرى، تمر حياتهم وهم في حالة من الاستياء الدائم، ويكافحون من أجل المكاسب الكبرى. هؤلاء هم الأشخاص الذين ينشدون الكمال ونادرًا ما يشعرون بالرضا عن أنفسهم (أو عن أي أحد آخر، في هذا الشأن). إنهم عادة ما يكونون مدمنين على العمل ويكافحون بشكل إلزامي لبلوغ حلم مستحيل. هناك احتمالات جيدة أنهم يمتلكون رهبة فطرية من الحصول على ما ينشدونه.



اختبار

على الرغم من أن تعريف كل شخص للنجاح قد يختلف، فإن هؤلاء الذين يخشونه لديهم بعض المفاهيم المشتركة. لكي تعرف إذا كنت تُخفي بعض السلوكيات السلبية حول النجاح، أجْرِ الاختبار التالي.

١. كثيرًا ما أشعر بأنني أفضل من العمل الذي أقوم به.
صح خطأ

٢. أنا في العادة أتجنب أن أكون مركز الاهتمام.
صح خطأ

٣. لمعظم الوقت، كان نجاحي عبارة عن مسألة من التواجد في المكان المناسب في الوقت المناسب.
صح خطأ

٤. أنا في الغالب أشعر بالانزعاج أو الذنب عندما أتنافس مع الآخرين.
صح خطأ

٥. أشعر أن الناس لن يحبوني بنفس القدر إذا عرفوني جيدًا.
صح خطأ

٦. كثيرًا ما ينتابني شعور غريب، والذي أعتبره غير منطقي، وهو أنني قد أخسر كل شيء في لحظة.
صح خطأ

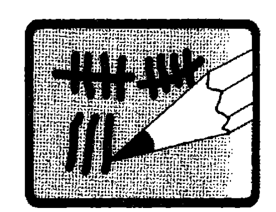
٧. أشعر باستمرار أنني حققت نجاحي بسهولة شديدة.
صح خطأ

٨. أشعر بالاضطراب أو الاكتئاب في عطلة نهاية الأسبوع أو الإجازة.
صح خطأ

٩. أواجه صعوبة في تقبل المجاملات حول الأشياء التي أنجزها.
صح خطأ

١٠. مقارنة بأصدقائي، أنا أعمل أشد وأمرح أقل.
صح خطأ

حساب النقاط

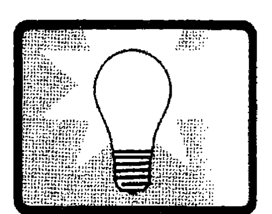


لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٠-٥ نقطة: أنت تفهم بشكل عام ما يتطلبه الأمر لكي تتقدم، وأنت مرتاح لفكرة كونك ناجحًا.

مجموع ٦-١٠ نقطة: أنت تعاني من مخاوف داخلية من النجاح أكثر من معظم الناس. ربما أنت قلق من أن النجاح سيجعلك مركز الاهتمام، فربما يجعل الناس يحقدون عليك أو يكرهونك، أو يرهقونك بمسئوليات تشعر أنك غير مستعد للتعامل معها. لكن طالما تعالج النجاح بحذر، وتبقى صادقًا مع نفسك، ستصبح مخاوفك بعيدة عن الإدراك. قد تحتاج للعمل على بناء اعتزازك بنفسك، وهكذا ستشعر بالرضا في المضي قدمًا.

الشرح



الأشخاص الذين يخشون النجاح غالبًا ما يحتقرون العمل الذين يقومون به، ويرون أنفسهم مؤهلين أكثر من اللازم لوظائفهم. إنهم يشعرون أن النجاح الذي حققوه لم يكن بمجهودهم الشخصي. بدلًا من ذلك، لقد تحقق عن طريق الحظ أو الاتصالات الشخصية الجيدة. بالنسبة لمتجنبي النجاح مثل هؤلاء، تتناثر إنجازاتهم على الرمال، ولا تكون أساسًا راسخًا يتم بنائه بواسطة قدراتهم. في كثير من الأحيان يرتقي هؤلاء الأشخاص إلى مستوى نائب الرئيس لكنهم لا يرتفعون أكثر من ذلك بسبب عدم الأمان الداخلي الذين يشعرون به بشأن تولي السلطة الكاملة.

يدعي دكتور ليون تك، مؤلف كتاب Fear of Success، أن القلق من الإنجاز منتشر عالميًا لدرجة أنه يجب اعتباره سمة بشرية طبيعية في المجتمعات التنافسية. إن أحد المفاهيم الخاطئة عن الخوف من النجاح هو أنه أقل ضررًا من الخوف من الفشل. لقد وجد المعالجون النفسيون أن الخوف من الفشل أقل ضررًا في الحقيقة؛ لأنه خوف شعوري، بينما الخوف من النجاح لا شعوري إلى حد كبير، وبذلك فهو يسبب الإعاقة بشكل ماكر.

واحد آخر من المفاهيم المغلوطة هو أن كل الآباء يريدون أن يصبح أبناؤهم ناجحين. تُظهر دراسات الحالة أن الآباء قد يرغبون بطريقة غير متعمدة أن يفشل أبناؤهم. الآباء الناقدون بشكل مفرط، على سبيل المثال، قد يلقون بإحباطاتهم التنافسية على أبنائهم، ويتمنون في اللاوعي أن يفشل أبناؤهم حتى لا يتجاوزونهم. قامت مارثا فريدمان، مؤلفة كتاب Overcoming Fear of Success، بدراسة المئات من هذه الحالات. وجدت أن أعراض الخوف من النجاح تبدأ باكرًا. الأطفال الذين يتلقون نقدًا لاذعًا على أخطائهم يكبرون وبداخلهم خوف من الراشدين المتسلطين. بالنسبة لهؤلاء الصغار، السلبية هي أسلوبهم للتعايش مع هذا الخوف. إنهم يعترفون بالهزيمة لكي يتجنبوا الضغط الذي يسببه تولي المسئوليات الثقيلة. الاعتزاز المنخفض بالنفس يجعلهم غير قادرين على تحمل المتطلبات التي توضع على عاتقهم.

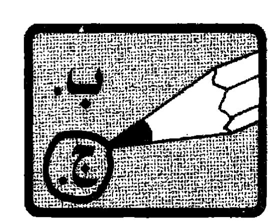
لكن هل يمكن التغلب على الخوف من النجاح؟ يجيب الباحثون بالإيجاب. يمكن تحويل الخوف من النجاح إلى رغبة في النجاح من خلال ثلاث طرق: من خلال تنمية الشخص لمواطن قوته الموجودة بالفعل، ومن خلال توضيح الشخص لفكره حول أهداف حياته، ومن خلال التعامل مع النزاعات اللاشعورية التي تتعارض مع هذه القدرات في المقام الأول.

إلى أي مدى أنت حساس تجاه الآخرين؟

يعرف الجميع شخصًا ما في منتهى الحساسية -يكون من النوع العابس الذي يقلق بشأن رد فعل الناس تجاه تصرفاته. الأشخاص شديدو الحساسية متفهمين تمامًا لما يقوله الآخرون ويفكرون فيه. نتيجة لذلك، يتسم الآخرون بالحذر الشديد في حضورهم، ويكونون خائفين من أن يلمسوا لديهم وترًا حساسًا دون قصد.

إن الحساسية الزائدة أمر مبالغ فيه، بالتأكيد، لكننا جميعًا نشترك في درجات متفاوتة من الحساسية الاجتماعية. هذه السمة تدعى "توجه العلاقات الشخصية". إنها تصف إدراك الشخص للآخرين في المواقف الاجتماعية.

الأبحاث التي تم إجراؤها في جامعة تافتس، في ميدفورد، ماساتشوستس، على يد والتر سواب وجيفري روبين -تكشف عن بعض الحقائق المثيرة للاهتمام في هذا الموضوع. على مدى عامين قاما باختبار تسعمائة طالب وطوّرا مقياسًا لتوجه العلاقات الشخصية. تم استخدام بعض النقاط الموجودة في المقياس في هذا الاختبار.



اختبار

إذا كنت تتساءل عن مستوى حساسيتك الاجتماعية بالمقارنة مع الآخرين، خذ التقييم التالي.

١. أنا أفضِّل أن أناقش مشاكلي الشخصية مع الآخرين بدلًا من التفكير فيها بمفردي.

صح خطأ

٢. أنا لن أشتري أبدًا شيئًا ما أرتاب في أنه مسروق.

صح خطأ

٣. من المهم بالنسبة لي أن أعمل مع أشخاص أحبهم، حتى إذا كان هذا يعني أن أتولى وظيفة ذات مسئولية أقل.

صح خطأ

٤. عندما يقدم لي أحد معروفًا، أشعر أنه من الواجب أن أرده.

صح خطأ

٥. أنا وأصدقائي نتشارك في نفس الاهتمامات الموسيقية.

صح خطأ

٦. أنا أعتبر نفسي متسامحًا أكثر من الشخص العادي.

صح خطأ

٧. أنا كثيرًا ما أتساءل ما وظيفة الشخص الجالس بجواري في الحافلة أو القطار التي يكسب منها عيشه.

صح خطأ

٨. عندما أقضي الوقت مع شخص ما، أكون عادة أول من يكشف أمرًا شخصيًا عن نفسي.

صح خطأ

٩. يبدو أنه كلما أمضيت وقتًا أطول مع شخص ما، أصبحت مثله.

صح خطأ

١٠. إذا طلب مني متسوِّل نقودًا أو طعامًا، يضايقني أن أرفض.

صح خطأ

حساب النقاط

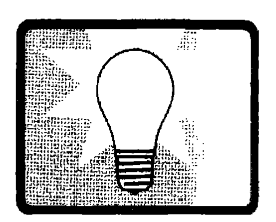
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح". ضع في اعتبارك أن كلا النقيضين من النتائج ليس بالأمر المحبذ.

مجموع ٨-١٠ نقطة: لديك مستوى عالٍ من توجه العلاقات الشخصية. إن تعليقات وتصرفات الآخرين تؤثر على معنوياتك بدرجة كبيرة.

مجموع ٥-٧ نقطة: أنت معتدل وتُعدُّ في النطاق المحبذ فيما يتعلق بالحساسية الاجتماعية.

مجموع ٠-٤ نقطة: أنت مستواك منخفض في توجه العلاقات الشخصية، ولا تركز على تلميحات التفاعل الإنساني. ـت لا تتأثر نسبيًا بالآخرين في السعي لتحقيق غايتك. أنت على الأرجح شخص تنافسي وجازم لديه احتياجات جتماعية محدودة.

الشرح



هذا الاختبار هو مقياس للحساسية الاجتماعية. كل إجابة بـ"صح" تدل على وجود توجه للعلاقات الشخصية. على الرغم من أن بعض النقاط تبدو غير مرتبطة في ظاهرها، توضح الاستنتاجات أن الأشخاص أصحاب المستوى العالي من توجه العلاقات الشخصية يشعرون أن نقاط هذا الاختبار تصفهم بدقة.

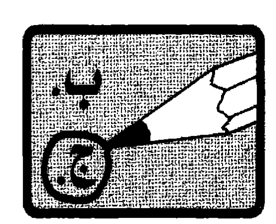
ن الشخص الذي يحصل على نتائج مرتفعة في هذا الاختبار يكون مدركًا تمامًا للآخرين. إنه يكون مهتمًا بسلوكهم ومتفاعلًا معه ويميل إلى أخذ رأيهم بشكل شخصي. يكون متجاوبًا مع استخفافاتهم وكذلك مجاملاتهم، وعندما يتعرض للصد، ينقلب مزاجه ويستاء. إنه يعاني من القلق الاجتماعي أكثر من الشخص العادي.

في بعض الأحيان، يكون التعامل مع الأشخاص ذوي التوجه المرتفع للعلاقات الشخصية في منتهى الصعوبة. يمكنهم أن يكونوا متفاعلين جدًا مع الآخرين لدرجة تجعلهم مدققين جدًا في تكوين الصداقات. على الجانب الآخر، الأشخاص صحاب المستوى المنخفض من هذه السمة يكونون أقل تفهمًا للمحيطين بهم. إنهم يهتمون أكثر بالعلاقات التي ستعزز أهدافهم الشخصية. إنهم لا يتأثرون كثيرًا بتصرفات الآخرين. إنهم غالبًا ما يعملون في وظائف "قائمة على المادة" مثل الهندسة، والمحاسبة، والعلوم.

ما حاصل القيادة لديك؟

هل سبق أن شعرت يومًا بالرغبة في تولي قيادة مجموعة، لكنك كنت في منتهى الخجل لتحاول ذلك؟ هل تتذكر عندما ضاق صدرك بالسلطة في العمل، أو المدرسة، أو مكان العبادة، معتقدًا أنك تستطيع أن تؤدي وظيفتهم بشكل أفضل؟ لقد تمنيت أن تستولي على السلطة . . . لكنك لم تفعل.

لقد كُتبت آلاف الكتب بهدف إقناع الناس بالخروج من تكتمهم لكي يستطيعوا الخروج فائزين من لعبة الحياة. لكن بالرغم مما تقوله الكتب الإرشادية، تُظهر الدلائل أن العديد من القادة المحتملين يستمرون في التلكؤ في ظلال الحياة ولا يعطون أنفسهم الفرصة أبدًا ليتسلموا الراية من نظرائهم.



اختبار

هل أنت مستعد للانفصال عن الحشد وتولي القيادة؟ سيحدد الاختبار التالي إذا كان لديك ما يلزم لكي تصبح قائدًا فعَّالًا.

١. القادة الحقيقيون يُولدون، ولا يُصنعون.

صح   خطأ

٢. إذا توليت منصبًا قياديًا، سأزيد من شعبيتي.

صح   خطأ

٣. القادة الممتازون يدركون قيمة الاختفاء عن الأنظار.

صح   خطأ

٤. إذا كنت تنسجم عادة بشكل جيد مع المسئولين، فعلى الأرجح أنك ستصبح قائدًا بارعًا.

صح   خطأ

٥. القادة البارعون يعرفون دائمًا ما يجب فعله.

صح   خطأ

٦. يجب على القائد الفعال أن يحاول الحفاظ على شخصية قوية.

صح   خطأ

٧. إن مظهري الخارجي ليس له علاقة بأن أصبح قائدًا.

صح   خطأ

٨. أفضل قراءة قصص الخيال عن غيرها.

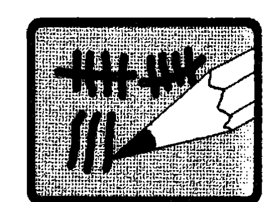
صح   خطأ

٩. أنا في العادة أتمسك بقراري حتى إذا كان غير دارج بين مجموعتي.

صح   خطأ

١٠. إن السرعة في اتخاذ القرارات سمة مهمة في القائد البارع.

صح   خطأ



حساب النقاط

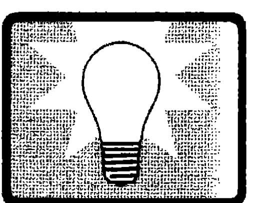
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجابتك.

١. *خطأ* ٢. *خطأ* ٣. *خطأ* ٤. صح ٥. *خطأ* ٦. *خطأ* ٧. صح ٨. *خطأ* ٩. *خطأ* ١٠. *خطأ*

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت بالفعل أو ستصبح قائدًا فعالًا. أنت حساس تجاه احتياجات من تقودهم، وإذا لم تكن بالفعل تتولى منصبًا قياديًا، فأنت على الأرجح لا تعمل بأقصى إمكانياتك.

مجموع ٤-٧ نقطة: لديك قدرة متوسطة على قيادة مجموعة. مثل الكثيرين في هذه الفئة، فأنت على الأرجح قادر على تحسين قدراتك لتولي القيادة إذا تلقيت بعض التدريب.

مجموع ٠-٣ نقطة: أنت تابع ولست قائدًا للآخرين. هذا لا يعني أنك ستفشل في المساعي التي تختارها، لكنه يعني فقط أنك لن تحقق أهدافك إذا كان يجب الوصول إليها من خلال الآخرين. الأشخاص الذين يحصلون على نتائج قليلة يعملون بشكل أفضل بمفردهم أو كأعضاء في فريق لكن ليس كقادة.



الشرح

اقرأ التوضيح التالي لمزيد من التفاصيل عما يصنعه القائد الجيد، ولماذا.

١. *خطأ*. إن القدرة على توجيه الآخرين ليست متوارثة. يمكننا أن نتعلم هذه المهارة مثلما نفعِّل أية مهمة معقدة أخرى، على الرغم من أنها تتطلب مجهودًا قويًا وثابتًا.

٢. *خطأ*. بمجرد أن تتولى المسئولية، توقع أن الآخرين سيشعرون بمشاعر مختلطة تجاهك. هناك نوع من المواقف الذي يجمع بين الحب والكراهية، يتخذه معظم التابعين تجاه من يقودهم.

٣. *خطأ*. يجب على القائد الجيد أن يثبت حضوره. الدراسات التي تم إجراؤها في قاعدة ماكسويل للقوات الجوية في ألاباما -وجدت أن الحفاظ على درجة عالية من "الظهور" يبعث الطمأنينة في نفوس أعضاء المجموعة ويعزز المعنويات المرتفعة. لا يمكن أن تكون شخصًا منعزلًا وتقود الحشد.

٤. صح. إن الإدارة، من الناحية الوظيفية على الأقل، طريق ذو اتجاهين. من أجل التقدم، يجب أن يعرف الموظفون كيف "يروِّضون" رؤساءهم. لقد ذكر مستشار الإدارة بيتر دراكر أن القائد الطموح يجب أن يستخدم منصبه "لكي يصبح مصدرًا للإنجاز، والنجاح، و. . . النجاح الشخصي أيضًا".

٥. *خطأ*. إذا وصلت إلى القمة، لا تتوقع أن تكون كل الإجابات في متناول يديك. حتى أكثر القادة نجاحًا يمرون بلحظات من التردد التام.

٦. *خطأ*. عند تحديد قدرات القيادة، كانت الهيمنة أقل تأثيرًا من الذكاء والقدرة على الإقناع. لقد أثبتت الدراسات أن جوهر القيادة هو تأثير شخصي من خلال الاتصال الفعال.

٧. خطأ. كان عدد من القادة الأكثر تأثيرًا في العالم يتمتعون بمظهر متواضع: فكر في أبراهام لينكولن، والأم تريزا، والماهتما غاندي. صحيح أنك ستلفت الانتباه إذا كنت جذابًا، أو طويلًا، أو أنيقًا، لكن أسلوبك وجاذبيتك، ومصداقيتك هى ما ستمدك بدور قيادي حقيقي مع الآخرين.

٨. خطأ. الأشخاص الفعالون في توجيه تصرفات الآخرين يكونون عادة واقعيين. إنهم يفضلون التعامل مع المواد القائمة على الواقع أكثر من القائمة على الخيال. إذا كانوا يقرأون قصص الخيال، فإنهم يفضلون الألغاز التي تبحث عن حل.

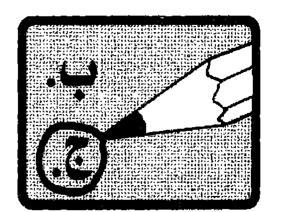
٩. خطأ. إن كونك صارمًا لن يُكسبك تابعين. إن القائد الجيد شخص منسجم. رغم أنها قد تكون أبطأ أو أكثر مللًا، يستخدم القائد عملية ديموقراطية لكي يكتشف لماذا يختلف معه الآخرون. ثم يقرر رأيًا وسطًا بين وجهة نظره والمنشقين عنه.

١٠. خطأ. لا تجعل الأمر يربكك إذا كان الآخرون يفكرون أسرع منك. لقد أوضحت الدراسات أن سرعة البديهة أقل أهمية في أدوار القيادة من الحكم الجيد والقدرة على موازنة الحقائق بحرص قبل أي تصرف.

هل تستغل القوة الكامنة لخزانة ثيابك؟

أعرف صديقة لي تعمل أستاذة جامعية ذات خبرة وهي مقتنعة أن طلَبَتها مهملون في تصرفاتهم؛ لأنهم يرتدون ملابس رثة في المحاضرات. إن هذا الانطباع ليس مبنيًا على حقائق علمية -إنه مجرد إحساس- لكنها قد تكون محقة. هناك أدلة على أن الملابس لا تؤثر فقط على رؤية الآخرين لنا، لكنها أيضًا تؤثر على مواقفنا الذاتية.

الدراسات التي أجراها عالم النفس مايكل سولومن في جامعة روتجرز في نيو جيرسي أظهرت أنه عندما يتم إجراء مقابلات عمل مع الطلاب، فإن من يرتدون ثيابًا غير رسمية (السراويل الفضفاضة، والقمصان الرياضية، والأحذية المنخفضة، إلخ) لم يكن لديهم آراء جيدة عن أنفسهم مثل الآخرين الذين يرتدون ملابس رسمية. الآخرون (الذين يرتدون أطقمًا رسمية) تقدموا على زملائهم في عدد من الصفات: كانوا أكثر جزمًا، وشعروا بأنهم تركوا انطباعًا إيجابيًا في المقابلة، وضعوا مقاعدهم بالقرب من القائم على إجراء المقابلة بثقة، وطلبوا مرتبات أعلى كبداية. على ما يبدو، إن مفهوم ارتداء الملابس من أجل النجاح ليس خرافة.



اختبار

إلى أي مدى تعتمد على ملابسك لتعزز النجاح فيما تفعله؟ لكي تعرف مدى وعيك بالملابس، أجْرِ الاختبار التالي.

١. إن اختيارك لما سترتديه يتأثر بمن تتوقع أن تقابله خلال اليوم.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٢. تشعر بدفعة معنوية عندما تشتري ثيابًا جديدة.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٣. ما ترتديه يشكل حالتك المزاجية في ذلك اليوم.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٤. ستشعر بالخجل إذا ارتديت ملابس غير ملائمة في مناسبة اجتماعية.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٥. أنت تغير ملابسك عن وعي أو قصد لكي ترفع من معنوياتك.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

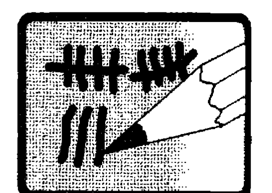
٦. من المهم أن تلبس وفقًا لآخر موضة.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٧. إن ما ترتديه يؤثر في انطباع الآخرين عنك.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٨. ما يرتديه الآخرون يؤثر في انطباعك عنهم.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

٩. إن توافق ثيابك يؤثر على ثقتك بنفسك في أي موقف، سواء في العمل، أو في نزهة، أو على الشاطئ.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة

١٠. ستشعر بالانزعاج إذا قابلت أحدًا ما في حفلة وكان يرتدي نفس ملابسك.
أ. لا أتفق ب. أتفق ج. أتفق بشدة



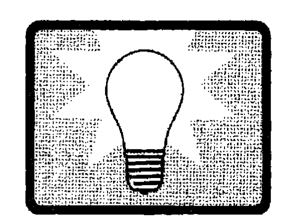
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ٠-١٨ نقطة : أنت تميل إلى التقليل من التأثير الذي تتركه ملابسك عليك أو على من تقابلهم. ربما تعتمد كثيرًا على صفاتك الأكثر قوة (مثل الذكاء، أو حس الدعابة) ولا تُعطي الاهتمام الكافي لمظهرك. إن ملابسك قد تضيف إلى نجاحك. حاول أن تبذل المزيد من الجهد في التأنق خشية أن تصبح مهملًا بشأن تأثيرك على الآخرين.

مجموع ١٩-٢٤ نقطة : أنت في النطاق المعتدل. أنت تهتم بمظهرك كما يلزم لتكون حسن المظهر، لكنك لا تمضي الكثير من الوقت في تحديث خزانة ملابسك. أنت تتكيف مع الموضة المتغيرة، لكن عادة بعد أن تُصبح راسخة بشكل كبير.

مجموع ٢٥ نقطة أو أكثر: لديك وعي كبير بالملابس، وتعتمد على خزانة ملابسك لتعزيز صورتك الاجتماعية. أنت تشعر بالحساسية من عدم اتباع الموضة وتتطلع إلى المجاملات عندما تعرف أنك تبدو أنيقًا. انتبه إلى هذا التحذير: مع أنك تمتلك إدراكًا كبيرًا بالموضة (و هي صفة إيجابية بشكل عام) لكن احذر من الاعتماد الكلي على ملابسك في النجاح مع الآخرين. ففي المواجهة الحاسمة، سيحكمون عليك حسب شخصيتك أكثر من أي شيء آخر. مهما كانت نتيجتك في الاختبار، كن مدركًا للقاعدة الذهبية في ارتداء الملابس: ارتدِ ملابسك وفقًا للطريقة التي تريد أن يعاملك بها الآخرون.



الشرح

إن الملابس تعكس شخصيتك. قد يعتبرها البعض نوعًا من تمديد النفس لكي يراها العالم الخارجي. بالإضافة إلى إعطاء بعض المؤشرات عن التفضيلات الشخصية، الملابس لها لغتها الخاصة ويمكنها أن تصبح إشارة للسلوك المناسب. بعض الأمثلة الواضحة على الملابس الرسمية التي قد تؤثر على سلوكنا هي قبّعة ضابط الشرطة، أو بدلة المدير، أو معطف الطبيب الأبيض -كل زي من تلك الملابس يرتبط بشخص معين من المتوقع أن يتصرف بطريقة معينة. إذا كانت هذه الملابس لها تأثير ملحوظ علينا، ففكر كيف يمكن أن تؤثر خزانة ملابسك على نظرة الآخرين لك وتفاعلهم معك. إذا لم تكن تحصل على الاحترام الذي تعتقد أنك تستحقه في العمل، مثلًا، جرب أن تجدد خزانة ملابسك، وشاهد الفرق.

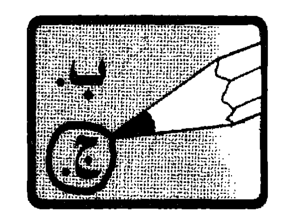
هل تستسلم أم تُحدث جلبة: إلى أي مدى أنت مثابر؟

المثابرة هي الطاقة التي تحفز روح الإنسان. إنها هى التى تجعل الجندي يتعقب هدفه، وتجعل المحب يلاحق محبوبه، وتجعل الرياضي في المضي قدمًا نحو خط النهاية.

المثابرة، مثل جميع السمات، تتواجد بدرجات. هل ستكرر نفس الفعل حتى تحقق هدفك في النهاية؟ هل ستقضي نصف حياتك في البحث عن حل لمشكلة؟ هذه المثابرة لعبت دورًا كبيرًا في نجاح المشاهير من الرجال والنساء في عدة مجالات. هذا توماس أديسون، على سبيل المثال. في عام ١٨٧٩، بعد آلاف المحاولات في بحثه عن السلك الكهربائي المناسب، نجح أخيرًا في اختراع المصباح الضوئي. لقد كانت المثابرة حاضرة بدرجة كبيرة في إنجازات الآخرين كذلك، مثل السيدة ماري كوري، التي اكتشفت الراديوم، ودكتور جوناس سالك، الذي اخترع لقاح شلل الأطفال. وألكسندر جراهام بيل، مخترع التلفون.

العلماء المشهورون ليسوا الوحيدين الذين أثبتوا أن الإصرار ضروري لتحقيق أهدافنا. جميعنا يصارع مع مشاكل حيث تعني المثابرة الفرق بين السعادة والتعاسة، أو الحياة والموت.

لقد تم دراسة الإصرار بتوسع في الإطار الدراسي؛ حيث كان على الطلاب أن يستجمعوا الإرادة بشكل متواصل من أجل مواجهة تحديات الأعمال المدرسية المتزايدة. تم ابتكار عدد من استبيانات النزعة للمثابرة لقياس الميل نحو الاستمرار في المحاولة. إحدى هذه الدراسات قام بها "بي إن موخرجي" عندما كان أستاذًا لعلم النفس في جامعة يورك بتورنتو. النقاط الموجودة في الاختبار التالي مأخوذة من بحثه، الذي تم نشره في Indian Journal of Psychology.



اختبار

هل ترتقي إلى التحدي أم تعلن استسلامك؟ خذ الاختبار التالي، لتعرف ما مؤشر المثابرة لديك.

١. الأشخاص الذين يحاولون أداء أمور صعبة عليهم لا يجنوا إلا القليل.

صح **خطأ**

٢. بالمقارنة مع الآخرين، أنا أكره أن أخسر في أي شيء.

صح **خطأ**

٣. كلما زادت فرصة الفشل في شيء ما، أصبحت أقل عزمًا في المثابرة.

صح **خطأ**

٤. معروف عني أنني شديد التمسك بالنضال من أجل حقوقي.

صح **خطأ**

٥. من الأفضل أن تنجز العديد من المهام السهلة على أن تحاول القيام بالقليل من المهام الصعبة.

صح **خطأ**

٦. الحظ عامل مهم في تحديد ما إذا كان الشخص سينجح.

صح **خطأ**

٧. بالمقارنة مع الآخرين، أضع لنفسي أهدافًا كبيرة.

صح **خطأ**

٨. الأشخاص الذين يحققون النجاح يعملون فقط بعقولهم وليس بأيديهم.

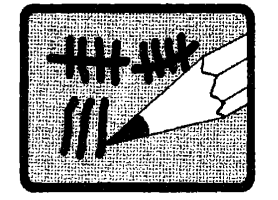
صح **خطأ**

٩. بغض النظر عما إذا كنت أعمل بمفردي أو لشخص آخر، مستوى طموحي لا يتغير.

صح **خطأ**

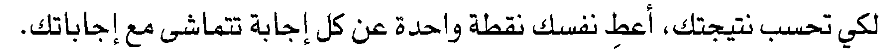
١٠. أنا أماطل أكثر من أصدقائي عندما تواجهني مهمة سخيفة.

صح **خطأ**



حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

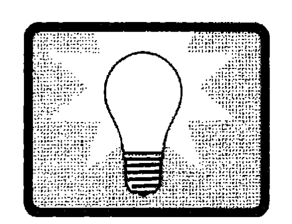


١. خطأ ٢. صح ٣. خطأ ٤. صح ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. صح ٨. صح ٩. خطأ ١٠. خطأ

مجموع ٨-١٠ نقطة : أنت مثابر جدًا وتعمل بجد لتحقيق أهدافك.

مجموع ٤-٧ نقطة : لديك درجة متوسطة من المثابرة.

مجموع ٠-٣ نقطة : أنت تستسلم بسهولة! عندما تصبح الأمور صعبة، حاول أن تصمد. قد تتفاجأ عندما تكتشف أن القليل من المجهود قد يثمر عن نتائج أكثر إيجابية مما كنت تتخيل.



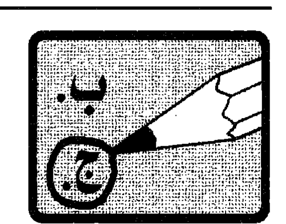
الشرح

لقد تم اكتشاف أن المثابرة سمة شخصية أصلية على يد دكتور جاي بي جيلفورد، الذي عمل سابقًا في جامعة جنوب كاليفورنيا. في كتابه Personality، يسميها "الرغبة في النجاح". إنها مرتبطة بالطموح والدافع للنجاح. الأشخاص المثابرين عادة ما يكون لديهم حاجة قوية للتقدير والهيبة. إنهم يحبون أن يجعلوا الأمور تحدث بسرعة، ويؤمنون أن كسب المال هدف مهم في الحياة. إنهم نادرًا ما تفوتهم فرصة التميز في شيء ما، حتى إذا كان صعبًا. بوجه عام، إنهم لا يعتقدون أن محاولة تحقيق العديد من الأهداف السهلة يشبه النضال من أجل الوصول إلى القليل من الأهداف الصعبة. إنهم أيضًا لا يتقبلون الفشل بسهولة -عندما يفشلون، يضاعفون مجهودهم لكي ينجحوا في المرة القادمة.

إن الحظ أو المعجزات لا يشكلان جزءًا من فكرة الشخص المثابر عن كيفية حدوث النجاح -بدلًا من ذلك، يضع المثابرون طموحات عالية لأنفسهم ويكرسون أنفسهم لتحقيقها. الأشخاص المثابرون أيضًا يميلون إلى المماطلة بصورة أقل بكثير من الشخص العادي، ويُظهرون ميولًا متعلقة بالأعمال التجارية، ويبذلون الكثير من الجهد عندما يعملون بمفردهم عما إذا عملوا تحت سيطرة شخص آخر. إن سمة المثابرة توجد عمومًا في الفنانين، الذين يعملون بجد من أجل تحسين فنهم، وفي الطلاب الذين يذاكرون بجد (ويميلون إلى المبالغة في المذاكرة بشكل أكثر مما يتطلبه النجاح في الامتحان)، وفي مندوبي المبيعات، الذين يبيعون أكثر بكثير من الحصة المحددة لهم. الأشخاص المثابرون يستخدمون عقولهم أكثر من استخدامهم لأيديهم في معالجة المهام الصعبة كلما أمكن ذلك. ضع في اعتبارك أنه على الرغم من أنه ليس جميع المثابرين ناجحين، فإن معظم الناجحين مثابرون بقوة.

هل أنت متغطرس؟

عندما تفيض المشاعر، حتى الأشخاص الذين يتصفون بالديموقراطية وحسن النية، أحيانًا، يصرون على أن يرى الآخرون الأمور بطريقتهم. لكن إذا كنت تعرف أحدًا يتصرف بهذه الطريقة باستمرار، فقد تكون تتعامل مع شخصية متسلطة -الشخصية التي تحب تولي المسئولية والقيادة. لقد قام علماء النفس بتصنيف هؤلاء الأشخاص على أنهم من النوع "ف"؛ لأن الاختبارات الأصلية لقياس التسلط كانت قائمة على سمات الشخصيات الفاشية.



اختبار

هل يمكن أن تكون من النوع "ف" ولا تدرك ذلك؟ أجرِ الاختبار التالي لتكتشف.

١. أحب أن يكون الأشخاص واضحين عندما يقولون شيئًا ما.

أ. أختلف *ب. أختلف نوعًا ما*
ج. أتفق نوعًا ما *د. أتفق*

٢. عدم الكفاءة في المنزل أو العمل يضايقني.

أ. أختلف *ب. أختلف نوعًا ما*
ج. أتفق نوعًا ما *د. أتفق*

٣. أنا أحب القيادة بسرعة.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٤. أنا لا أمانع أن أكون بارزًا في مجموعة.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٥. أنا مجادل بالمقارنة مع معظم أصدقائي وزملائي في العمل.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٦. أنا أتخذ قراري بسرعة وسهولة عندما تواجهني قرارات صعبة في العمل.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٧. أنا لا أحتمل الأمر عندما يفعل شخص ما في العمل شيئًا أعتقد أنه من الحماقة.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٨. أنا لا أحب تقبل النصيحة من الآخرين.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

٩. بالمقارنة مع زملائي في العمل، أنا أكثر نقدًا للطريقة التي يؤدي بها الآخرون بالأمور.

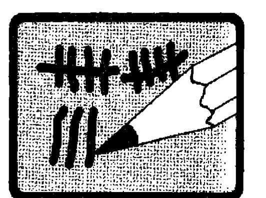
أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق

١٠. إذا كان ممكنًا، أفضل أن ألقي محاضرة بدلًا من سماع محاضرة.

أ. أختلف   ب. أختلف نوعًا ما

ج. أتفق نوعًا ما   د. أتفق



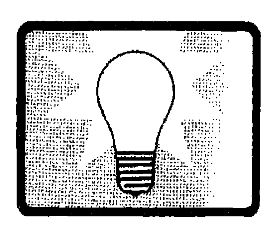
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج)، و ٤ نقطة عن كل إجابة (د).

مجموع ١٠-٢٠ نقطة: لديك القليل من سمات التسلط، وغالبًا تنسجم بشكل جيد مع الآخرين. على الرغم من ذلك، قد يرى بعض الناس أنك سلبي.

مجموع ٢١-٣٠ نقطة: لديك قدر متوسط من التسلط. أنت لست سهل الانقياد ولست مستبدًا.

مجموع ٣١-٤٠ نقطة: أنت مستبد جدًا ويجب عليك أن تسأل نفسك إذا كان هذا هو نوع الشخصية التي ترغب أن تكون عليها. قد تؤثر علىالآخرين سلبيًا الآخرين بشكل تدريجي بسبب كونك متغطرسًا. سوف تكتشف التأثيرات السيئة لسلوكك إذا لاحظت الاحتكاكات الكثيرة بينك وبين الآخرين؛ فالدعوات القليلة للاجتماعات والملتقيات الأخرى، وموجة من الصداقات المتلاشية -كل هذه الأمور علامات تحذير مبكرة على أنك قاسٍ. ربما يكون الوقت قد حان لتتساهل وتتقبل الأمر عندما يكون للشخص الآخر أسلوبه.



الشرح

الاختبار السابق مأخوذ من دراسة أجراها عالم الاجتماع جاي جاي راي في جامعة نيو ساوث ويلز في أستراليا. لقد وجد أن الأشخاص المتسلطين يشعرون أن معظم نقاط

الاختبار تصفهم على نحو دقيق. هذه الشخصيات لديها مجموعة من السمات المشتركة: إنهم متمسكون بالعرف بشدة ويميلون إلى عدم الاحتمال وأحيانًا إلى التعصب. إنهم أيضًا يميلون إلى السعي وراء القوة لكي يؤمنوا لأنفسهم إحساسًا بالمكانة الاجتماعية المرتفعة.

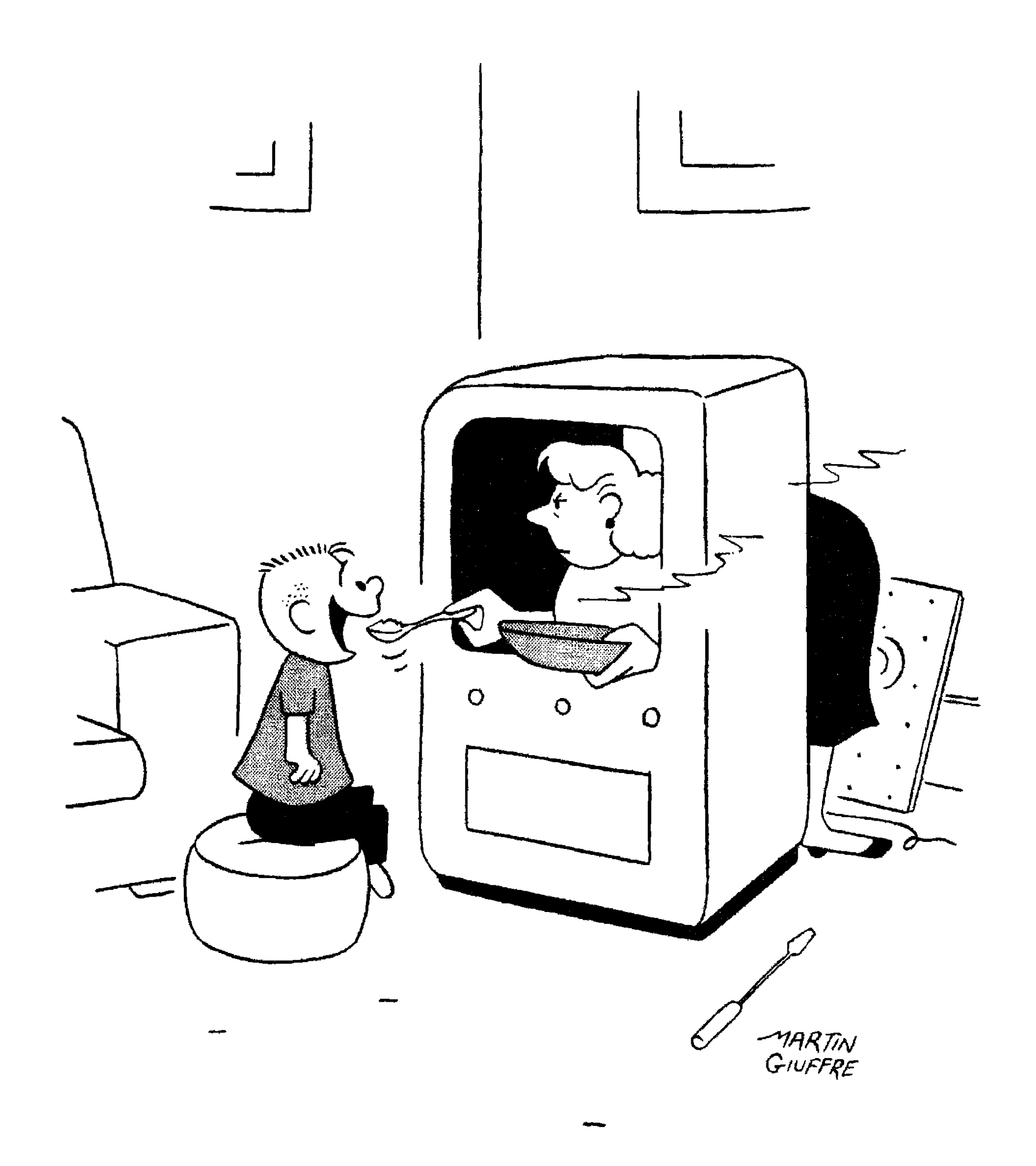
لقد قام علماء النفس أر دبليو أدورنو واي فرنكيل برونسويك -بصياغة المصطلح "النوع ف" للإشارة إلى الشخصية المتسلطة. ومما يدعو إلى الغرابة، أن الأشخاص المستبدين يكونون عادة ممتثلين للأعراف ولديهم مخيلة محدودة. لكونهم يتمتعون بالتفكير الجماعي أكثر من الأشخاص العاديين، فإنهم يذعنون للسلطة ويرتابون في المجموعات الأخرى بخلاف تلك التي ينتمون إليها. عمومًا، الأنواع "ف" لا يثقون في الآخرين بسهولة؛ لأنهم يرون أن العالم غير ودود ويمثل تهديدًا.

الشخصيات الاستبدادية تكره الغموض والتردد ويفضلون المواقف والاستنتاجات الواضحة، بدون الظلال الرمادية. إنهم ناقدون، وغير صبورين على نقص الكفاءة عند الآخرين، ومجادلون بقوة حول وجهة نظرهم. إنهم يسعون لأن يتم خدمتهم أكثر مما يخدمون ويكرهون مشاركة المسئوليات في المشروعات الجماعية -إنهم يفضلون تولي كامل العبء في مسار العمل.

الأنواع "ف" عادة ما يكون لديهم آباء صارمون يطلبون من أطفالهم أن يقوموا بفعل الأمور "هكذا بالضبط". كقادة. إنهم يحبون أن يصلوا إلى استنتاجات سريعة. إنهم يشعرون بالضيق من عدم اليقين ويميلون إلى تشجيع تبعية مرءوسيهم لهم. هكذا، فمن يصارع تحت إمرة الأنواع المتسلطة نادرًا ما يُظهر الاستقلالية أو المبادرة، لكن بدلًا من ذلك، يتعلم السلبية والإذعان.

الفصل ٧

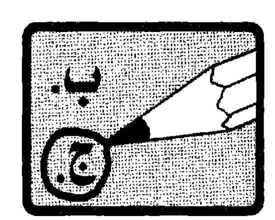
قدراتك الذهنية



هل بداخلك عبقري مبدع لم يُكتشف بعد؟

من الأمور الغريبة حول الإبداع هو إنك إذا استرخيت وسمحت لطاقاتك التخيلية أن تنطلق، سوف تتحسن قدرتك الإبداعية. لقد أطلق دكتور رونالد تافت على هذه القدرة لإطلاق سراح الخيال "إطلاق الذات". إنها موجودة لدى العديد من الفنانين والأشخاص المبدعين الذين يعرفون السر وراء التخلي عن قواعد المنطق لفترة لكي يسمحوا للمواهب الملهمة أن تسيطر عليهم.

إن تقنيات العصف الذهني التي تستخدمها وكالات الدعاية هي مثال على هذا النوع من التفكير. لكن بعض الأشخاص لا يمكنهم التصرف على هذا النحو -لأنهم صارمون جدًا فيما يتعلق بقبول هذا النوع من التفكير غير المنظم.



اختبار

هل يمكنك أن "تُطلق سراح ذاتك" بما يكفي لكي تكون مبدعًا؟ أجْرِ الاختبار التالي حتى تكتشف إذا كنت من النوع المُطلق للذات.

١. أحب أن يتم تنويمي مغناطيسيًا.

صح **خطأ**

٢. بين الحين والآخر، أتعرض لخبرة الرؤية المسبقة déja vu.

صح **خطأ**

٣. أنا أحب أن أرى الأشكال التي تكوِّنها السحب.

صح **خطأ**

٤. لقد مررت بتجربة التحديق بإمعان إلى شيء ما إلى أن يصبح ببطء (أو فجأة) غريبًا أمام عيني.

صح **خطأ**

٥. أحيانًا، وأنا نائم، أجري حديثًا مع شخص دخل إلى غرفتي.

صح **خطأ**

٦. لقد شعرت بإحساس "النوم المغناطيسي على الطريق السريع" بينما كنت أقود سيارة أو أركب بها.

صح **خطأ**

٧. أنا كثيرًا ما أستغرق في التركيز لدرجة أنني لا أسمع عندما يناديني الآخرون.

صح **خطأ**

٨. أنا في كثير من الأحيان تراودني أفكار مثيرة للاهتمام عندما أكون نائمًا أو شبه نائم.

صح **خطأ**

٩. أحب أن أشترك في عدة مشروعات في نفس الوقت.

صح **خطأ**

١٠. أنا أروي النكات، وأضحك كثيرًا، ومعروف عمومًا بأنني ظريف.

صح **خطأ**

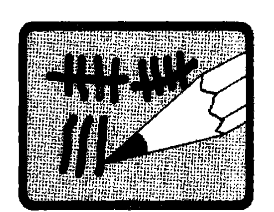
١١. أنا واسع الحيلة في التعامل مع الظروف المفاجئة، مثل الوصول المفاجئ لضيوف غير متوقعين، أو التغيير في خطط الرحلة، أو النزهة العفوية.

صح **خطأ**

١٢. لدي نطاق واسع من الاهتمام في مجالات متنوعة، مثل: الفنون، والرياضات الخارجية، والكتب، والصناعات اليدوية.

صح **خطأ**

حساب النقاط



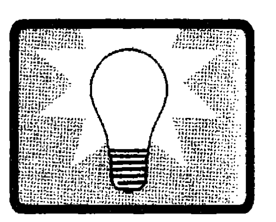
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٩-١٢ نقطة: أنت شخص مُطلق للذات حتى آخر درجات مقياس الإبداع. ستكون سعيدًا بالاشتراك في أعمال تتطلب هذه القدرة إذا لم تكن مشتركًا فيها بالفعل.

مجموع ٥-٨ نقطة: لديك إمكانيات إبداعية متوسطة. ربما ستستفيد منها أكثر إذا أطلقت السراح واسترخيت. إذا دفعت نفسك لاستخدام المزيد من الخيال والتفكير غير المألوف ستزيد من قدراتك الإبداعية.

مجموع ٠-٤ نقطة: أنت مستواك منخفض في إطلاق الذات والإبداع، وربما تحتاج إلى بعض التحفيز. حاول أن تشجع نفسك على النظر إلى الجوانب غير الطبيعية للموقف. ربما الانضمام إلى ورشة عمل فنية أو مجموعة منخرطة بمشروعات تخيلية ستزيد من قدراتك الإبداعية.

الشرح



نقاط الاختبار من ١ إلى ٧ تتعلق بتحوُّل الإدراك أو كما يسميه الخبراء "الانفصال". هذه الحالة الذهنية النصف واعية تجعلنا نترك المكان والزمان الحاضر، لتحرر عقلنا من متطلبات اللحظة الراهنة.

هذا التعطيل المؤقت للمنطق يشجع طاقاتنا الإبداعية وقد تم تسميته "تراجع في خدمة الذات". إن الأشخاص القادرين على تحمل هذا النوع من الحالات الذهنية غير الطبيعية يميلون إلى أن يكونوا مفكرين مبدعين. إنهم أكثر تخيلًا، وبديهة، واندفاعًا، ومثالية، واستعدادًا للمجازفة.

نقاط الاختبار من ٨ إلى ١٢ قائمة على بحث الإبداع الذي قام به جاي بي جيلفورد، الذي قاد دراسة كبيرة تم إجراؤها في جامعة جنوب كاليفورنيا والتي أثمرت عن العديد من الحقائق المهمة حول الإبداع الإنساني. لقد استنتج جيلفورد أن الإنسان المبدع عادة ما ينشغل بعدة أشياء في الوقت نفسه، ويُظهر خفة الدم والفكاهة، ويتكيف مع الأوضاع الجديدة والتغييرات السريعة، ويتمتع بنطاق واسع من الاهتمامات. استنتج أن الإبداع مرتبط بالقدرة على التغلب على ما يسميه علماء النفس "الوضع الذهني المقيِّد" -إنها المرونة في الابتعاد عن الرؤى والأفكار التقليدية. هؤلاء "المفكرون المنشقون" هم فنانو ثقافتنا أصحاب الإسهامات: إنهم يلحنون أغاني جديدة، ويكتبون روايات ومسرحيات، ويخترعون أجهزة تجعل حياتنا أسهل وأكثر إمتاعًا.

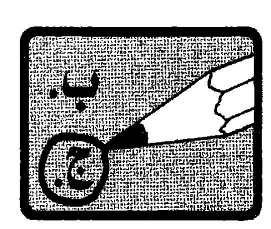
هل إبداع الأفكار سمة موروثة؟ تقول المعلومات العلمية إنها ليست كذلك. في الواقع، الإبداع يتطور مع مرور الوقت. إذا وُلد طفل مبدع لأسرة مبدعة، فإن تفكيره غير التقليدي شجعه على الأرجح الوالدين والإخوة، ولم يكن موروثًا.

قد يفترض الشخص أن التفكير الإبداعي ليس شيئًا يتم دفعه أو استعجاله. لكن الحالة مختلفة في المجالات المهنية التي تتطلب "الإبداع عند الطلب"، المجالات مثل: الدعاية، والعلاقات العامة، والفن التجاري- يستطيع الموظفون توليد الأفكار حتى عندما يكونون تحت الضغط لينتجوا. هذا يوضح أننا جميعًا نستطيع أن نحث خيالنا على إضافة بعض الإبداع على ما نفعله.

ما مدى معرفتك بمخك؟

لنفرض أنك عالق في مبنى مشتعل على ارتفاع ثلاثين قدمًا. ثم وجدت حبلًا وورقة تقول: "لكي تصل إلى الأرض، اقطع الحبل إلى نصفين واربط الأجزاء معًا". لكن، تفكر مع نفسك، لن يكون الحبل طويلًا إذا قطعته ثم قمت بربطه ثانية! سيفترض معظم الناس أنه يجب قطع الحبل من المنتصف لأن التعليمات تقول اقطعه إلى نصفين. لكن إذا قطعت الحبل إلى نصفين بالطول، ثم ربطَّ كل طرف بالآخر، ستتمكن من النجاة.

هذا المثال البسيط يوضح نقطة أساسية حول تفكير الإنسان الخاطئ -بالتحديد، تلك الافتراضات غالبًا ما تؤدي إلى استنتاجات خاطئة. هذا هو موضوع الاختبار التالي.



اختبار

لكي تكتشف ما تعرفه عن عملية التفكير وتتعلم كيف تستخدم عقلك لتستفيد أكثر، أجْرِ الاختبار التالي.

١. كلما زاد حاصل ذكائك، كنت مفكرًا مرنًا.

صح خطأ

٢. نحن نتعلم أن نفكر بطريقة منطقية من التدريس والتعليم الرسمي.

صح خطأ

٣. التفكير هو، إلى حد كبير، تجميع المعلومات الكافية لاتخاذ قرار.

صح خطأ

٤. نحن ندرب أنفسنا على التفكير بذكاء من خلال دراسة مواد مثل الرياضيات، والمنطق.

صح خطأ

٥. المدرسون، والفلاسفة، وعلماء النفس مهتمون بالتفكير المثمر أكثر من الناس العاديين.

صح خطأ

٦. الشخص الذي يكون منطقيًا في العادة هو مفكر جيد.

صح خطأ

٧. تظهر الحاجة الكبرى للتفكير عندما نحتاج إلى حل مشكلة.

صح خطأ

٨. المواقف المعقدة تتطلب وقتًا لتعليل الأمور أكثر من المواقف البسيطة.

صح خطأ

٩. لا يجب أن يكون التفكير موجهًا دائمًا نحو غاية أو هدف فعلي.

صح خطأ

١٠. ستتبادر الأفكار الجيدة إلى الذهن إذا استرخى الشخص وسمح للأفكار بأن تتدفق بصورة تلقائية.

صح خطأ

حساب النقاط

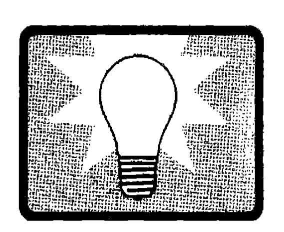
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"خطأ".

مجموع ٨-١٠ نقطة: لديك إدراك جيد لكيفية عمل عملية التفكير، وكيفية استغلال قوة عقلك بأفضل الطرق.

مجموع ٤-٧ نقطة: لديك قدر متوسط من المعرفة فيما يتعلق بطريقة عمل العقل البشري، لكن يمكنك أن تتعلم المزيد.

مجموع ٠-٣ نقطة: أمامك الكثير لتتعلمه حول طريقة عمل عملية التفكير. اقرأ قسم "الشرح" التالي لكي تكتشف المزيد من الحقائق حول طريقة عمل العقل.

الشرح



هذا الاختبار مبني على الأبحاث التي تم إجراؤها في منظمة ديبونو، وهي برنامج أسسه دكتور إدوارد ديبونو ويهدف إلى تعليم التفكير كمهارة. الآتي هو توضيح لكل نقطة من النقاط التي وردت في الاختبار.

١. *خطأ*. كلما زاد ذكاؤك، اتجهت إلى إستخدام عقلك لتدافع عن الموقف بدلًا من استكشافه. هذا على الأرجح سيجعلك أقل مرونة من الشخص الأقل في حاصل الذكاء. دكتور ديبونو يدعو هذا "فخ الذكاء"، والأشخاص ذوو حاصل الذكاء المرتفع يجب عليهم أن يحتاطوا من هذا التوجه.

٢. *خطأ*. المدارس، إلى حد كبير، تميل إلى أن تكون قواعد بيانات من الحقائق. إنها تقترح مفهوم تخزين الحقائق لحين الحاجة إليها. إنها تُعلمنا في ماذا نفكر، لكن لا تعلمنا كيف نفكر.

٣. *خطأ*. معظم القرارات تكون مبنية على حوالي ٣٠ في المائة في المتوسط من كل المعلومات المتوفرة حول الموضوع. هكذا، عند اتخاذ القرارات والتفكير بشكل عام، فإن التعليل والحكم يملأان مكان النقص الحتمي في مجموع المعلومات.

٤. *خطأ*. إن المواد مثل الرياضيات لها قواعدها الخاصة -إنها أنظمة مغلقة. لا يوجد دليل يُثبت أن تعلم قواعد نظام مغلق يُفيد التفكير في نظام مفتوح. لذلك، لا يجب عليك أن تتجه لهذه المواد لكي تتعلم التفكير كمهارة. بدلًا من ذلك، يجب عليك أن تركز بتأني على التفكير كنشاط منفصل دون دمجه مع أي موضوع دراسة معين.

٥. *خطأ*. أوضحت الدراسات أن رجال الأعمال هم الأكثر اهتمامًا بالتفكير؛ لأنهم دائمًا ما يكونون تحت الضغط المستمر لزيادة الأرباح. بالطبع هناك استثناءات، لكن بشكل عام، الأشخاص المهتمون بالنتائج يهتمون كثيرًا بالتفكير؛ لأن الأفكار تسبق العمل البنَّاء.

٦. *خطأ*. المنطق هو المرحلة الثانية من التفكير. المرحلة الأولى هي الإدراك -الطريقة التي ترى بها الموقف. مهما كانت جودة المنطق لديك، إذا كان إدراكك متحيز بسبب عوامل غير موضوعية، سيكون استنتاجك غير دقيق.

٧. *خطأ*. إن كونك تتمتع بالقدرة على حل المشاكل أمر مهم، لكنه مجرد نوع واحد من النشاط الذهني. إن التمسك بهذا النوع فقط يحرم الشخص من استكشاف الأفكار الجديدة، التي قد تؤدي إلى تعميمات أكثر قيمة وبعيدة الأثر.

٨. *خطأ*. ليس بالضرورة أن تتطلب المواقف المعقدة وقتًا أكثر لحلها من المواقف البسيطة. إن ما يبطئنا غالبًا هو القلق من الوصول إلى قرار بسرعة. القلق قد يعوق قدرتك على التفكير في المشاكل بتركيز وبشكل فعال.

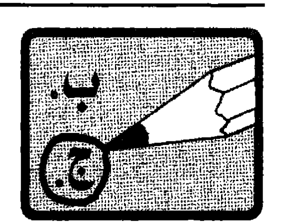
٩. *خطأ*. لكي تكون أكثر إنتاجًا، يجب أن تركز جميع المجهودات الإنسانية، بما فيها التفكير، على هدف ما، حتى إذا كان هذا الهدف بسيطًا مثل التخطيط للسعادة المستقبلية أو المرح.

١٠. *خطأ*. الاسترخاء أحيانًا يثمر عن أفكار جيدة لكنه بشكل عام طريقة لتجنب التفكير. الحقيقة هي أن قدرًا بسيطًا من التوتر يزيد الإدراك. يقترح دكتور ديبونو أن أفضل طريقة للتفكير هي التركيز على جانب واحد من الموقف في كل مرة، دون القلق حول اتخاذ قرار جيد. من خلال تفتيت المهمة إلى خطوات أصغر، وسهلة الإدارة، أنت بذلك تتجنب الشعور بالارتباك. سيكون من الأسهل أن تجمعها معًا في النهاية.

كم أنت محب للاطلاع؟

قال الأديب الإنجليزي الموهوب دكتور ساموئيل جونسون ذات مرة: "إن حب الاطلاع علامة على قوة الفكر". لكن حب الاطلاع يدل على أكثر من مجرد عقل نشط ومنتج. إنه دافع أصيل مثل الجوع والعطش.

إن دافع حب الاطلاع يمكن رؤيته بصورة أوضح في الأطفال الذين يتجولون في غرفة، أو روضة أطفال، أو ملعب في استكشاف لا ينتهي للعالم من حولهم. الشخص القانع في وضع جديد يستكشف محيطه بثبات واهتمام يفوق الاهتمام العفوي.



اختبار

إلى أي مدى أنت محب للاستطلاع؟ لكي تعرف، أجرِ الاختبار التالي.

١. إذا تأخر رفيقي، أكون مهتمًا بمعرفة تفاصيل التأخير.

صح **خطأ**

٢. عندما أقابل حادثة، أقوم عادة بسؤال المتفرجين عدة أسئلة عما حدث.

صح **خطأ**

٣. إذا حدث ومررت بنافذة منزل مفتوحة، على الأرجح سوف أنظر إلى الداخل.

صح **خطأ**

٤. لا أقوم أبدًا بفتح الهدايا التي تقول: "لا تفتحها حتى عيد ميلادك".

صح **خطأ**

٥. لا أمتثل إلى اللافتات المكتوب عليها: "ممنوع الدخول".

صح **خطأ**

٦. إذا كان الشخص الواقف أمامي في الطابور يرتدي زيًا يُعجبني، سأسأله من أين اشتراه.

صح **خطأ**

٧. أنا على الأرجح سأسترق السمع على محادثة تليفونية إذا كان خطي متداخلًا مع خط آخر.

صح خطأ

٨. أنا أقوم أحيانًا بفتح خطابات الآخرين، أو رفعها ناحية الضوء لأرى ما بداخلها.

صح خطأ

٩. كقاعدة، يجب أن يعرف الآباء كل شيء تقريبًا يفكر فيه أبناؤهم أو يفعلونه.

صح خطأ

١٠. الرئيس البارع يجب أن يعرف ما يفعله مرءوسوه في أية لحظة من يوم العمل.

صح خطأ

حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

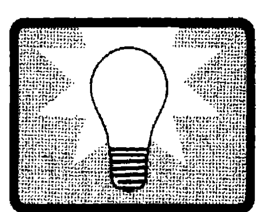
١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. خطأ ٥. صح ٦. صح ٧. صح ٨. صح ٩. صح ١٠. صح

إن نتيجتك تدل تقريبًا على قوة دافع حب الاطلاع لديك.

مجموع ٩-١٠ نقطة: أنت محب للاطلاع بشدة ومهتم بالعالم من حولك. لكن احذر من انتهاك خصوصية الآخرين خلال بحثك عن معرفة كل ما يدور.

مجموع ٥-٨ نقطة: لديك درجة متوسطة من حب الاطلاع. أنت تحب أن تعرف ما يدور حولك، لكن ربما لا تشعر دائمًا بالإلحاح القوي لكي تعرف.

مجموع ٤ نقاط أو أقل: لديك دافع ضعيف لحب الاطلاع. قد يكون هذا نتيجة لدرجة عالية من الالتفاف حول النفس، أو احترام خصوصية الآخرين، أو عدم الاكتراث لما يحدث حولك.



الشرح

إن الفضول دافع بشري دائم الوجود. إن هذا الاختبار مثال أولي على اهتمامنا اللانهائي بسماتنا الشخصية وكيفية تحسينها. ربما لا ندرك ذلك، لكن عندما يُثار فضولنا وحب الاطلاع لدينا نعزز حالة من التوتر الخفيف وعدم الارتياح. نتخلص من هذا التوتر عن طريق استكشاف الأشياء غير المعروفة لنا. أي شيء جديد أو مختلف ينال استحسان حب الاطلاع لدينا. الفن الحديث -بأشكاله المجردة وغير المألوفة- فيه هذا النوع من الجاذبية المميزة.

إن حب الاطلاع سمة فطرية في البشر والحيوانات. قام طبيب الأمراض النفسية هاري هارلو، في البحث الذي أجراه بجامعة ستانفورد في بالو ألتو، كاليفورنيا، بتوضيح ذلك عندما قام بتزويد القرود بلوحة خشبية تحمل أربع مِزلاجات معدنية لا تفتح على شيء. تعلمت الحيوانات سريعًا أن تفتح وتغلق المِزلاجات رغم أنها لم تُكافَئ على فعل ذلك. بالنسبة للحيوانات، يمكن أن يكون حب الاطلاع أكثر إلحاحًا من الحاجات البيولوجية. التجارب التي قام بها البروفيسور فيليب زيمباردو، من جامعة ستانفورد أيضًا، أوضحت أن الفئران الجائعة أو الظمآنة كثيرًا ما تختار أن

تستكشف البيئة الجديدة أولًا قبل أن تأخذ وقتها في الأكل أو الشرب. يُظهر الناس احتياجات مشابهة لاستكشاف وفهم الجوانب غير العادية لمحيطهم.

إننا نُظهر حب الاطلاع بطرق لا تحصى: تجاه الناس، وتجاه الطبيعة، وتجاه أنفسنا. لكن في بعض الأوقات، قد تعمل هذه النزعة غير المكتسبة ضدنا. يمكنها أن تكون ارتيابًا مقنعًا في الآخرين، يظهر على أنه فضول "غير مؤذٍ". من الصعب أن ترسم الحدود بين حب الاطلاع الإيجابي والشك المَرَضيِّ. إذا كنت شديد الفضول، فربما تكون غير واثق أو مرتابًا في إخلاص الآخرين. سوف تلاحظ أن بعض نقاط الاختبار لا تسأل فقط عن حب الاطلاع لديك، لكنها أيضًا تقيس درجة الارتياب.

إذا حصلت على نتيجة مرتفعة، فربما تحتاج إلى أن تسأل نفسك عن السبب وراء حاجتك لمعرفة كل شيء. هل تفتقد الثقة في الآخرين؟ على الجانب الآخر، إذا كانت درجة حب الاطلاع لديك منخفضة، فإنك قد تنسحب نحو اللامبالاة أو عدم الاكتراث، وهي أيضًا سمة غير محبذة يجب أن تكافح من أجل تغييرها. حاول أن تزيد من تفاعلك مع الآخرين من خلال مشاركتهم بعض أفكارك وأحاسيسك.

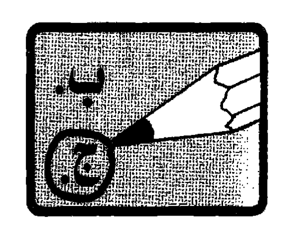
هل يمكن تنويمك مغناطيسيًا؟

منذ عدة أعوام، احتاج الممثل زيرو موستل إلى إجراء جراحة في ساقه إثر تعرضه لحادث سيارة. لأسباب طبية، لم يستطع الحصول على البنج المعتاد قبل العملية الجراحية وتم تجربة التنويم المغناطيسي بدلًا منه. تم إبقاء الممثل الكوميدي مرتاحًا في غيبوبة تنويمية، وانتهت العملية بعد ساعات قليلة.

إن مثل هذه القصص تستحوذ على الانتباه العام وتزيد من آمال الكثيرين الذين يعانون من علة أو أخرى بأن التنويم المغناطيسي ربما ينجح معهم. لكن استطلاعات الرأي تُظهر أن القليل فقط منهم يلجأون إلى التنويم المغناطيسي؛ لأنه ما زال يحمل سمعة كونه غريبًا ويتعلق بالسحر نوعًا ما.

لكن التنويم المغناطيسي ليس بالغموض الذي يعتقده الكثيرين. الحقيقة هي أن التنويم المغناطيسي يحدث في الحياة اليومية ويبدو أمرًا غريبًا؛ لأننا قمنا بتصنيفه كذلك. كل شخص فينا يمر بحالة تنويمية خاطفة كل ليلة، أثناء انتقالنا من حالة اليقظة إلى النوم. ربما يمكنك التعرف على هذه "منطقة الغسق" إذا سمعت صوتًا، مثل رنين الهاتف، ولم تستطع تمييز ما إذا كنت تحلم أو أنك تسمعه بالفعل. السائقون كثيرًا ما يغفلون في هذه الحالة الغامضة عندما يقودون لمسافات طويلة على الطرق السريعة، الأطفال عندما يتم هدهدتهم ليناموا عن طريق التأرجح والدندنة. الطلاب يمرون بأحلام يقظة في المحاضرات، ومحبو الموسيقى يغفون أثناء الحفلات الموسيقية المبهجة.

كلنا عرضة للمرور بحالات التنويم المغناطيسي. مع ذلك ما زال التشكيك في التنويم المغناطيسي سائدًا. ربما بسبب أننا شهدنا التنويم المغناطيسي لأول مرة كنوع من الترفيه. لقد رأيناه كنوع من العروض الجانبية التي يمارسها المشعوذون. لكن في مجال الخبراء المتخصصين، إنه علاج محترم للعديد من المشاكل المزمنة مثل قضم الأظافر، والتدخين، والسمنة، والأرق. لقد أثبت أنه قيمة لا تقدر بثمن عندما لا تستجيب الأعراض المهددة للحياة إلى التخدير، وقد حسَّن من حالات مثل سوء التغذية، والتقيؤ، والفواق أو الحازوقة التي لا يمكن السيطرة عليها، وارتفاع ضغط الدم. والأكثر من ذلك، لا يتسبب في أي إرهاق مفرط للقلب، أو الكبد، أو الكلية، أو الرئة.



اختبار

إذا كان ما سمعته عن التنويم المغناطيسي قد أثار اهتمامك، فأنت على الأرجح تتساءل إذا كنت ستصبح مادة جيدة. من المفترض أن يساعدك الاختبار التالي على معرفة الإجابة. إنه يحدد صفات المرشح الجيد للتنويم المغناطيسي وهو قائم على بحث أُجري في جامعة ستانفورد.

١. أنا أنثى.
صح خطأ

٢. أنا تخطيت الخمسين من العمر.
صح خطأ

٣. أنا مستوى ذكائي يفوق المتوسط.
صح خطأ

٤. أنا مفكر مبدع.
صح خطأ

٥. أنا مستقر عاطفيًا.
صح خطأ

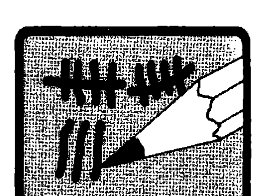
٦. أنا أميل للتفاؤل أكثر من التشاؤم.
صح خطأ

٧. أنا أرتاب قليلًا في دوافع الآخرين.
صح خطأ

٨. أنا خالٍ نسبيًا من الاكتئاب.
صح خطأ

٩. لدي مخيلة جيدة.
صح خطأ

١٠. أنا شخص مستقل بعض الشيء.
صح خطأ



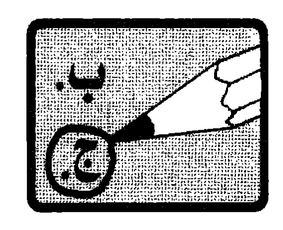
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. خطأ ٣. صح ٤. خطأ ٥. صح ٦. صح ٧. خطأ ٨. صح ٩. صح ١٠. خطأ

مجموع ٣ نقاط أو أقل: قد يكون من الصعب تنويمك مغناطيسيًا.

مجموع ٤ نقاط أو أكثر: أنت على الأرجح ستدخل في غيبوبة تنويمية بدون مقاومة. كلما اقتربت نتيجتك من ١٠، كلما كنت مادة جيدة للعلاج بالتنويم. إذا كنت ترغب في العثور على معالج بالتنويم المغناطيسي، اتصل بجمعية الطب النفسي المحلية.



اختبار

إذا لم تكن قد اختبرت خيالك من قبل، أو إذا كنت تحب أن تختبره مرة أخرى، أجرِ الاختبار التالي. إنه مبني على عدة اختبارات للخيال، من ضمنهم واحد تم تطويره في جامعة يال.

١. يمكنني أن أكذب كذبة بيضاء دون أن أرتبك.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٢. أنا أبكي عند مشاهدة الأفلام.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٣. أستطيع أن أرى أشكالًا وصورًا في السحب، والجبال، وأنماط ورق الحائط، إلخ.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٤. لدي أفكار أعتقد أنها ستصنع فيلمًا أو كتابًا جيدًا.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٥. عندما أعيد رواية قصة، أميل إلى زخرفتها حتى تبدو مثيرة أكثر للاهتمام.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

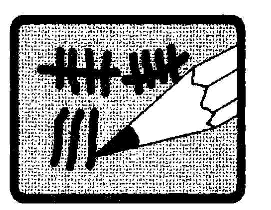
٦. أنا أتخيل بوضوح مواقف حياتية مبالغ فيها، مثل: أن تتقطع السبل بي على جزيرة مهجورة، أو الفوز في اليانصيب.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٧. عندما يتأخر شخص دقيق في مواعيده أشعر بالقلق من حادثة محتملة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٨. أنا أستمتع بالفن تجريدي.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

٩. أحب أن أقرأ قصص الخيال أو ما وراء الطبيعة.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

١٠. عندما أستيقظ من حلم حيٍّ أستغرق بعض الثواني لأعود إلى الواقع.
أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا



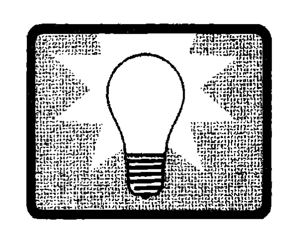
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ٢ ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج). الأشخاص الذين يمتلكون خيالًا نشطًا يميلون للإجابة عن معظم نقاط الاختبار بـ"كثيرًا".

مجموع ١٠-١٥ نقطة: أنت مفكر واقعي يبني تفكيره على الواقع. في حين أنه ليس مستحيلاً بالنسبة لك أن تتخيل مواقف، إلا أنك تفضل التوجه العملي، والواقعي في الحياة. سوف تستفيد من تمديد خيالك. ربما إذا أخذت دروسًا في الكتابة الإبداعية أو الفن ستوسع من طريقة تفكيرك وستزيد من مهارات التخيل لديك.

مجموع ١٦-٢٣ نقطة: لديك درجة متوسطة من الخيال. إن التوازن بين الطابع العملي والإبداع يسمح لك بتحقيق أفكارك ورؤية تخيلاتك وهي تحلق.

مجموع ٢٤-٣٠ نقطة: لديك خيال نشط جدًا. إنها قوة مؤثرة بداخلك، لكن احرص على إبقائها تحت السيطرة نوعًا ما حتى لا تصبح شخصًا غير عملي. إذا كان عقلك المبدع جامحًا بالفعل، حاول أن تتحكم به بعض الشيء عن طريق أن تصبح عمليًا ومعتدلًا أكثر في القرارات التي تتخذها يوميًا.



الشرح

لقد أثار الخيال اهتمام علماء النفس منذ أوائل الخمسينيات. الخبراء الآن واثقون من أنه يلعب دورًا أساسيًا في الصحة النفسية. هناك دليل على أن الأشخاص الذين يواجهون صعوبة في تخيل السيناريوهات أو الذين يثبطون من استخدام خيالهم بطريقة مثمرة يتجهون إلى أن يصبحوا صارمين أو غير مستقرين، وكثيرًا ما يُظهرون أعراضًا مختلفة لمرض العصاب.

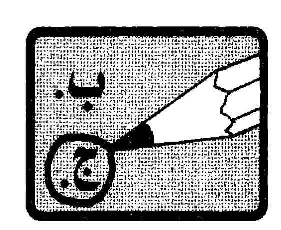
مع ذلك، الخيال المفرط يمكن أن يسبب المشاكل -قد يبقيك بعيدًا عن الواقع ويخلق صعوبات في التعامل مع المسئوليات. يعتقد الخبراء أنه توجد ميزة واضحة لمرضى العلاج السلوكي الذين يستطيعون تكوين صور عقلية. الخيال كثيرًا ما يكون في صميم علاجات الرهاب، والوسواس، والعادات السيئة. في تلك المواقف، يُطلب من المرضى أن يتخيلوا الأشياء التي تسبب لهم القلق أو تخلق لهم أي نوع آخر من المشاكل. بعد ذلك يتم تعليمهم أن يسترخوا بينما ما يزالون يتخيلون المواقف أو الأشياء المقلقة.

هل الأشخاص واسعو الخيال يحظون بالمزيد من المرح؟ على الأرجح. إنهم يتجهون إلى إثراء تجاربهم من خلال التفكير الإبداعي. راقب الطفل الذي يحصل على لعبة جديدة ولاحظ كيف يشعر بالفرح من اللعب بالصندوق وكأنه يلعب باللعبة نفسها. يتخيل الطفل الصندوق عدة أشياء ويدمجه في خيالات اللعب.

إذا كان مؤشر خيالك منخفضًا، استجمع قواك وتشجع. توضح الدراسات أن الخيال يمكن تحسينه. يمكن تقوية القدرات التخيلية للأطفال وتوسيعها من خلال سلسلة من الألعاب والتمرينات. من المؤكد أنه يمكن للراشدين أن يوسعوا عقولهم بنفس الطريقة -من خلال الاشتراك في أنشطة تتطلب أن يفكروا ويروا العالم بطرق جديدة وغير مألوفة. لقد أكدت هذا أعمال عالم النفس دكتور ريتشارد ديميل من كاليفورنيا. إن والد ديميل -سيسل بي ديميل مخرج الأفلام الشهير- ربما يكون هو من حفز اهتمام ابنه بالخيال.

هل تستطيع أن تحكم على ذكاء شخص آخر؟

هل تفاجأت يومًا من التصرفات الغبية لشخص كنت تعتقد أنه ذكي؟ بالنسبة لمعظمنا، الذكاء هو سمة مسلَّم بها. لكن هناك الكثير فيما يخص هذه المسألة (والأمور غير الواضحة) أكثر مما تعتقد. إن قوة العقل هي جزء غير مقدر كما ينبغي من إجمالي شخصيتنا. كل يوم، يكتشف العلماء حقائق جديدة حول ما يؤثر في العمليات الذهنية -وبعض اكتشافاتهم قد تُدهشك.



اختبار

لكي تختبر معرفتك بالذكاء، أجرِ الاختبار التالي.

١. إن الجبهة البارزة علامة على حاصل الذكاء العالي.
صح خطأ

٢. الأخ الأكبر في الأسرة يتمتع بحاصل ذكاء أعلى من الأطفال الذين يُولدون بعده.
صح خطأ

٣. الفتيات تحرز نتائج أعلى من الصبيان في اختبارات حاصل الذكاء.
صح خطأ

٤. ليس للذكاء إلا علاقة ضئيلة بالصحة، أو النجاح الوظيفي، أو التطور العقلي أو الاجتماعي.
صح خطأ

٥. إذا كان الشخص مبدعًا، فالاحتمالات هي أنه أيضًا ذكي.
صح خطأ

٦. الأشخاص بطيئو التعلم لديهم ذاكرة أفضل من سريعي التعلم.
صح خطأ

٧. الأطفال المولودون قبل الأوان يحصلون على حاصل ذكاء أقل من المتوسط.
صح خطأ

٨. إن الوقت الذي ولدت فيه من العام له تأثير على مستوى ذكائك.
صح خطأ

٩. بما إننا نفكر بعقولنا، فإن تحسين حالة عضلاتنا لن يُحسن من تفكيرنا.
صح خطأ

١٠. يمكنك أن تحفز نشاطك العقلي عن طريق شرب القليل من الخمور.
صح خطأ

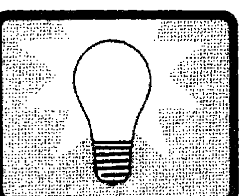
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. *خطأ* ٢. صح ٣. *خطأ* ٤. *خطأ* ٥. *خطأ* ٦. *خطأ* ٧. *خطأ* ٨. صح ٩. *خطأ* ١٠. *خطأ*

إن الاختبار قائم على الأبحاث السريرية والتجريبية. إذا أجبت عن ٦ على الأقل بشكل صحيح، فأنت تحكم جيدًا على الذكاء البشري. إذا كان نتيجتك ٥ أو أقل، فأنت على الأرجح لديك مفاهيم بالية حول ما يؤثر على القدرة العقلية. والاحتمالات هي أنك تخطئ في الحكم على ذكاء الآخرين من حولك.

الشرح



اقرأ من أجل المزيد من التوضيح المفصل لكيفية تعلم الحكم على ذكاء الآخرين.

١. *خطأ*. يعتقد الكثير من الناس أن هذا صحيح؛ لأنهم يعتقدون أن الجبهة البارزة تدل على المخ الكبير. لكن دراسات علم قياس الجماجم أظهرت أنه لا توجد علاقة بين حجم المخ وحاصل الذكاء.
٢. صح. أظهر تحليل آلاف المراهقين أن حاصل الذكاء ينخفض من المولود الأول للأخير. لا أحد يعلم السبب حقًا. يقول بعض الخبراء إن المولود الأول يستفيد أكثر من النماء السابق للولادة. بينما يعتقد الآخرون أن المولود الأول يطوِّر حاصل ذكائه بشكل أكبر لأنه يحتفظ بوالديه لنفسه فقط لفترة أطول من الإخوة المولودين لاحقًا.
٣. *خطأ*. في الاختبارات الشاملة للقدرات العقلية، يحرز الصبيان درجات أعلى من الفتيات. لكن هذا الفرق يتجه للاختفاء مع البلوغ.
٤. *خطأ*. أجرى عالم النفس لويس تيرمان دراسات متابعة لآلاف الأطفال ووجد أنه كلما زاد حاصل الذكاء، كان هذا الفرد يتمتع بصحة جيدة، وتكيف اجتماعي وعقلي، ونجاح وظيفي.
٥. *خطأ*. إن القدرات الإبداعية لا تعتمد على الذكاء. في الواقع، وجد أحد الباحثين أنه لا توجد علاقة بين إبداع العلماء ودرجة ذكائهم.
٦. *خطأ*. هناك سببان ملحوظان يجعلان بطيئي التعلم يتذكرون أقل من سريعي التعلم. إن بطيئي التعلم عادة ما يبدأون بدرجات منخفضة لحاصل الذكاء، وبالتالي، تكون لديهم قدرة أقل على التذكر. إنهم أيضًا يستغرقون وقتًا أطول للتعلم؛ لأنهم لديهم قدرة استيعاب منخفضة، فأفضل ما يتذكره الإنسان الأشياء التي يفهمها جيدًا.
٧. *خطأ*. على الرغم من أن الأطفال المولودين قبل أوانهم يبدأون الحياة بردود فعل إدراكية وعقلية أقل من المتوسط، إلا أنهم يلحقون بالركب عندما يكبرون إلى الحجم الطبيعي.
٨. صح. إن الفصل الذي تُولد فيه يؤثر بالفعل على حاصل ذكائك. لقد اكتشف علماء النفس فلورنس جودينف وكلارنس ميلز، في دراسات منفصلة، أن الأطفال المولودين في الصيف يحصلون على درجات أعلى بقليل من

المولودين في الفصول الأخرى في اختبارات حاصل الذكاء. إنهم يفسرون ذلك بأن عقل الجنين ينمو بشكل أفضل في الشهور الباردة.

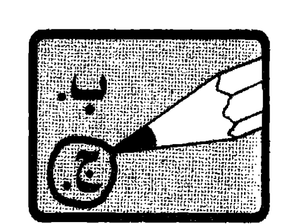
٩. *خطأ*. إن زيادة قوة العضلات تحسن من طبيعة وظائفنا العقلية. علاوة على ذلك، إن بعض التوتر الخفيف في العضلات يُسهِّل عملية التعلم. مع ذلك، الإرهاق والتوتر الزائد يتداخلان مع قدراتنا على التعلم والحكم.

١٠. *خطأ*. إن الخمور، حتى إذا كانت بمقدار ضئيل، تسبب الكبت العصبي. على الرغم من أنها تعزز من استرخاء العضلات عن طريق تثبيط مراكز عصبية معينة، إلا أنها تؤخر وقت الاستجابة وكذلك وظائف المخ.

هل أنت مبدع في حل المشاكل؟

هل تتذكر مكعب روبيك؟ هل أبقاك مستيقظًا في الليل؟ هذا الجسم المحير يشبه الوسائل التي تُستخدم في دراسات القدرة على حل المشاكل. لقد وجد العلماء أن القدرة على حل الألغاز، وكذلك أداء المهام العقلية الأخرى -تقوم على مجموعة من المهارات المكتسبة بالتعلم. وأن درجة مهارتنا في حل المشاكل تتباين.

إن معظم الإحباط، والعداء، والتثبيط الموجود في العالم هو نتيجة لمهارات حل المشاكل غير المؤهلة. معظم المدارس العامة لا تقوم بتدريس تلك المهارات. إذا حالفنا الحظ، ربما نشهد إدخال دروس حل المشاكل إلى المناهج الدراسية حول العالم.



اختبار

يقع العديد منا في الفخاخ أثناء البحث عن حلول مناسبة للصراعات والمصاعب التي نمر بها في الحياة اليومية. لكي تقيِّم مهارات حل المشاكل لديك، أجْرِ الاختبار التالي.

١. إن معظم المشاكل تحل نفسها بطريقة أو بأخرى.
صح خطأ

٢. أنا معروف عني أنني أنشد الكمال عندما أتعامل مع المشاكل.
صح خطأ

٣. إنه عادة صحيح أن الإجابة الصحيحة تخطر إلى الذهن أولًا.
صح خطأ

٤. أنا كثيرًا ما أهمل في حل المشاكل على أمل أن الحل سيظهر وحده.
صح خطأ

٥. أنا غالبًا أفقد أعصابي عندما تواجهني مشكلات صعبة.
صح خطأ

٦. في كثير من الأحيان أترك الآخرين يأخذون القرارات عني.
صح خطأ

٧. أنا أفضل الوظيفة حيث لا أتحمل عبء اتخاذ القرارات الصعبة.
صح خطأ

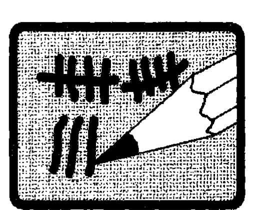
٨. لم أكن أستطيع أبدًا الحكم على أدائي في الامتحانات.
صح خطأ

٩. لأكون صادقًا، من الصعب عليَّ أن أعترف بأن الحل الذي أقترحته لا ينجح بشكل جيد.

صح **خطأ**

١٠. أواجه صعوبة في تقبل حل من شخص يصغرني أو شخص أعتبره أقل كفاءة مني.

صح **خطأ**



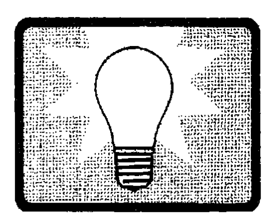
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة لكل إجابة صحيحة. النقاط رقم ١ ومن ٤ إلى ١٠ "خطأ"؛ والنقاط رقم ٢ و ٣ "صح".

مجموع ٧-١٠ نقطة: لديك قدرة جيدة على حل المشاكل، ويلجأ إليك الآخرون عندما يحتاجون إلى أن يحلوا مشكلة. أنت ترى المواقف بوضوح وتبحث عن الحلول المنطقية.

مجموع ٤-٦ نقطة: إن مهارتك في حل المشاكل متوسطة. ربما أنت في حاجة إلى صقل قدرتك على النظر إلى المواقف من كل زاوية قبل أن تتوصل إلى استنتاج.

مجموع ٠-٣ نقطة: إن مهارتك في حل المشاكل ضعيفة. أنت على الأرجح تعتمد كثيرًا على الافتراضات والبديهة بدلًا من فحص الحقائق. تأكد من جمع كل ما تستطيع من الحقائق قبل أن تتخذ قرارًا أو تقفز إلى استنتاج.



الشرح

لقد قام الباحثون بدراسة كيفية وصولنا إلى الحلول ووجدوا أن معظم الناس يقعون في فخاخ وعادات سيئة عندما يتعلق الأمر بحل المشاكل. إن العديد منا لديه ميول قوية لدفن رأسه في الرمال عند مواجهة المواقف الصعبة، هذا السلوك معروف في مجال علم النفس بـ"التفكير السحري". إن قدراتنا العجيبة تتعرض للخطر أيضًا عن طريق ما يعرف بـ"النمط العقلي" -وهو نظرة من جانب واحد تدمر المرونة التي من المفترض أن تمكننا من حل المعضلات المعقدة أو غير المألوفة.

إن ثبات المشكلة هذا قد يعرقلنا عند التعامل مع نزاعات العلاقات الإنسانية، وهي تلعب دورها من خلال عدة طرق. بعض الأمثلة المعتادة تتمثل فى: الطفل الذي يتجنب رفقاء اللعب المحتملين لأنه يشعر بأنهم سيرفضونه، أو الرئيس الذي يفترض أن الإجازات المرضية التي تؤخذ قبل أو بعد الإجازة الأسبوعية هي وسيلة الموظف لإطالة عطلة نهاية الأسبوع، أو الطالب الذي يفترض أن أستاذه سينزعج إذا شكى بشأن الدرجة القليلة. إن النمط العقلي الذي يمنعنا من مواجهة افتراضاتنا غير المجربة في الواقع هو فقط الذى يمنعنا من اكتشاف الحقيقة.

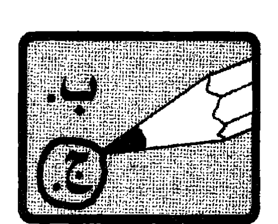
ملاحظة: لكي تختبر ما إذا كنت ضحية للوضع العقلي، حاول أن تكوِّن أربعة مثلثات باستخدام ستة أعواد ثقاب -بدون أن يتداخلوا. الحل موجود بالأسفل.

الحل: هو أن تفكر بشكل ثلاثي الأبعاد وليس ثنائي. اصنع مثلثًا مسطحًا ثم ضع الثلاثة الأعواد الباقية فوقه، مثل الهرم، لكي تصنع أربعة مثلثات.

هل أنت مثالي ينشد الكمال؟

أي شخص عاقل يعرف أنه لا يوجد أحد مثالي، أليس كذلك؟ خطأ! يوجد بيننا أشخاص عنيدون يناضلون من أجل الكمال معتقدين أن هذه الحالة السعيدة يمكن الوصول إليها بالكامل. لكن، اقتباسًا من الشاعر ألكسندر بوب، "من يفكر في أن يرى شيئًا خاليًا من العيوب، فإنه يفكر فيما لم يكن موجودًا، وليس موجودًا، ولن يكون موجودًا". إن من ينشدون الكمال يلعبون لعبة لن يفوزوا فيها أبدًا. بالطبع، إن السعي نحو الأفضل ليس بالأمر السلبي. إنه يصبح مشكلة فقط عندما يوتِّر علاقاتنا مع الآخرين وعندما يُرهقنا تمامًا.

توضح الدراسات أن الأشخاص "الصعب إرضاؤهم" هم أشخاص مدمنون ويتورطون في التفاصيل. إنهم يعانون مما أسماه المحلل النفسي كارين هورني "استبداد الواجب"، وهو سلوك يدفعهم إلى الاعتقاد بأنه كان يجب عليهم أن يؤدوا بشكل أفضل في كل ما حاولوا القيام به.



اختبار

هل لديك ميول الهوس بالكمال؟ ربما يخبرك الاختبار التالي.

١. بعد الانتهاء من مهمة صعبة أشعر بالإحباط.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٢. إذا لم يكن باستطاعتي أن أقوم بالشيء على نحو جيد، فعادة لن أقوم به على الإطلاق.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٣. حتى إذا كان بإمكاني الإفلات من العقاب، لا أستطيع أن أسمح للأخطاء بالتواجد في عملي.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٤. في الحافلة، والحفلات، والمتاجر، والأماكن العامة الأخرى، أجد نفسي أقيِّم نظرات الغرباء، وملابسهم، وهندامهم بطريقة ناقدة.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٥. أشعر بالخجل عندما أبدو ضعيفًا أو أحمقًا أمام الآخرين.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٦. كان والداي يصعب إرضاؤهما وناقدون لي بشكل عام.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٧. أشعر بعدم الرضا إذا قمت بمهمة عادية.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

٨. عندما كنت طالبًا، لم أكن راضيًا أبدًا عن درجاتي.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

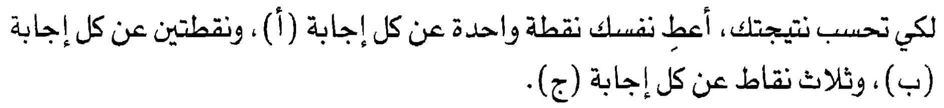
٩. أنا شخص من النوع القهري-أحب أن أكون أنيقًا، ومنضبطًا، ومنظمًا.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

١٠. أنا عادة أشعر بالانزعاج من الكشف عن مواطن ضعفي، حتى لأقرب الأصدقاء أو الأقارب.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

١١. أشعر بإلحاح قوي لتسوية صورة معلقة مائلة قليلًا.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

١٢. سيضايقني أن أؤجل عملًا كنت قد بدأت فيه بالفعل.
أ. لا أتفق ب. أتفق نوعًا ما ج. أتفق بشدة

حساب النقاط



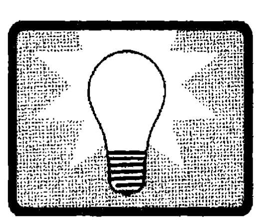
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ١٢-١٩ نقطة: أنت هادئ ومسترخٍ وبشكل عام لا تشعر أنك مشدود تجاه ميول الهوس بالكمال.

مجموع ٢٠-٢٨ نقطة: إن دافعك نحو الكمال متوسط -أنت لست هادئًا تمامًا، لكنك أيضًا لست دائمًا مدققًا في التفاصيل.

مجموع ٢٩-٣٦ نقطة: أنت تسعى دائمًا إلى الكمال وكثيرًا ما تنزعج عندما لا تكون الأمور "كما تريدها بالضبط". هوسك بالكمال قد يجعل الأنواع الهادئة غير مرتاحة.

الشرح



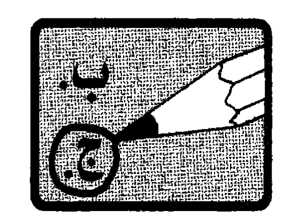
إن دكتور ديفيد دي برنز هو أحد الرواد في هذا الموضوع. أثناء عمله، في كلية طب جامعة بنسلفانيا، وجد برنز أن الأشخاص المهووسين بالكمال يستخدمون تفكير "الكل أو لا شيء": فليس باستطاعتهم تعديل معايير أدائهم حتى إذا كانت لديهم مساحة كافية لفعل ذلك. إنهم يواجهون صعوبة في الاستمتاع بثمار عملهم (أو عمل شخص آخر) -فقط النتائج الكاملة سيتم استثناؤها. الأشخاص المهوسون بالكمال يعيشون غالبًا تحت عقيدة: "لا مكاسب بدون ألم". هذا السلوك العنيد يجعلهم نماذج مستقيمة وصعب إرضائها.

الحقيقة هي أن الهوس بالكمال هو إسقاط لما يشعر به هؤلاء الأشخاص حول أنفسهم -ناقصون، معيبون، ويدعون للنقد إلا إذا حققوا هدفهم على نحو متقن في كل مرة. هناك اكتشاف مثير للاهتمام يوضح أن كل هذه المساعي ربما لا تجعلهم يتقدمون على الشخص العادي -في كثير من الأحيان، الأشخاص الذين يفعلون كل شيء من أجل أن يكونوا كاملين ينتهي بهم الحال وهم يدفعون الثمن عقليًا وعاطفيًا. واصل القراءة لمزيد من التوضيح عن ميول المهووسين بالكمال فيما يتعلق بنقاط الاختبار.

١. المهووسون بالكمال غالبًا ما يشعرون بنوع من مشاعر الإحباط والكآبة بعد أن استهلكوا الكثير من الطاقة والدوافع في مهمة ما.
٢. الأشخاص الذي يسعون إلى الكمال لا يتقبلون الفشل. إنهم غالبًا لن يحاولوا القيام بشيء ما إذا كان هناك احتمال أنهم سؤدونه دون المستوى.
٣. المهووسون بالكمال يقلقون بشدة حول وجود عيوب في عملهم. إنهم كثيرًا ما يمضون قدرًا هائلًا من الوقت في البحث عن الأخطاء قبل أن يسلموا المهمة التي يقومون بها.
٤. الأشخاص الذين يضعون معايير مرتفعة جدًا لأنفسهم كثيرًا ما يقيِّمون الآخرين على نفس المقياس وينظرون إليهم بنظرة ناقدة.
٥. بقدر ما يكون المهووسون بالكمال في غاية القسوة على أنفسهم، يكونون في منتهى الحساسية تجاه تقييم الآخرين لهم.
٦. الآباء المتطلبون بشدة والذين لا يستطيعون تحمل أي انحراف صغير عن معاييرهم الصارمة كثيرًا ما يربون أطفالًا مناضلين بصورة مبالغ فيها.
٧. المهووسون بالكمال يواجهون صعوبة في تقبل أن أي شيء يقومون به "عادي".
٨. كراشدين، يذكر المهووسون بالكمال أنه كان بإمكانهم أن يؤدوا بشكل أفضل في سنوات الدراسة.
٩. إن الشخصية التي تعاني من الوسواس القهري هي أحد مكوِّنات الهوس بالكمال.
١٠. الأشخاص الذين يحاولون أن يصبحوا مثاليين غالبًا ما يعانون من "قلق الإفصاح"-إنهم يجدون الكشف عن ضعفهم لأي شخص أمرًا مؤلمًا.
١١. الأشخاص أصحاب الميول الكمالية يشعرون بالانزعاج عندما تكون الأشياء مائلة أو منحرفة.
١٢. لا يشعر الأشخاص المهووسون بالكمال بالرضا عن النهايات غير المنظمة أو المهام غير الكاملة. لديهم توجهات نحو الكل أو لا شيء، ويسعون إلى إنهاء كل ما يقومون به.

ما مدى مرونة عضلاتك الذهنية؟

هل سبق وتجادلت مع شخص يرفض، رغم مواجهته بالحقائق، أن يغير رأيه؟ من المحتمل أنك تتعامل مع شخص صارم. لكن على الجانب الآخر، سيستنتج غريمك أيضًا أنك شخص صارم. يمكنك أن ترى نفسك كمفكر مرن، لكن هل من الممكن أن تكون عالقًا في روتين عقلي؟



اختبار

لكي تعرف إذا كنت تعاني من "تشدد التصنيفات"، أجْرِ التقييم التالي.

١. بالمقارنة مع الأطفال الآخرين، تلقيت تعنيفًا بدنيًا أكثر عندما كنت صغيرًا.

صح خطأ

٢. معظم الناس لا يهتمون كثيرًا بما يحدث للآخرين.

صح خطأ

٣. كل شخص يحدد مصيره بنفسه.

صح خطأ

٤. إذا اختلف أعضاء مجموعة ما فيما بينهم، فهذا على الأرجح مؤشر جيد.

صح خطأ

٥. أنا أؤمن بالقول المأثور: "كل، واشرب، وكن سعيدًا؛ لأننا قد نموت غدًا".

صح خطأ

٦. لا يستحق الأمر أن تضحي بحياتك من أجل أن تصبح بطلًا.

صح خطأ

٧. إنها خرافة أن هناك مبدأ سياسيًا واحدًا هو الصحيح.

صح خطأ

٨. من الممكن أن تعيش حياة كاملة دون الإيمان بأي قضية مهمة.

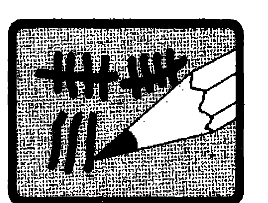
صح خطأ

٩. والداي يتمسكان بأفكار واضحة عن الحق والباطل.

صح خطأ

١٠. معظم الناس لا يعرفون مصلحتهم.

صح خطأ



حساب النقاط

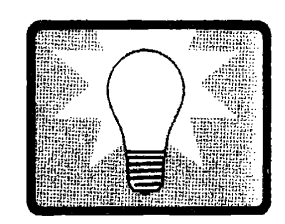
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. خطأ ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. صح ١٠. صح

مجموع ٠-٣ نقطة: أنت مفكر مرن وتتقبل توجهات الآخرين بشدة. أنت متحرر في التعامل مع معظم القضايا ولديك نظرة "عش ودع الآخرين يعيشوا".

مجموع ٤-٧ نقطة: أنت مثل أغلبية المفكرين. لديك بعض القناعات الراسخة لكنك مرن بما يكفي لتجعل عقلك متقبلًا لآراء الآخرين.

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت متعصب. هل تقع كثيرًا في مآزق مع الآخرين؟ إن صرامتك قد تجعل من الصعب عليك أن تنسجم مع الآخرين، وقد تمنعك من فهم وجهات النظر البديلة. حاول أن تكون أكثر انفتاحا على التوجهات التي تختلف عن توجهك.



الشرح

الأشخاص غير المرنين يحتاجون إلى سلطة قوية ومطلقة على حياتهم. إنهم يعتقدون أن هذا هو الصواب، وأن هناك حلولًا واضحة لمشاكل الحياة.

إن عالم النفس الاجتماعي ميلتون روكيتش، مؤلف كتاب The Open and Closed Mind، خبير في الشخصيات غير المرنة. إن اختباره، الذي يدعى "مقياس د"، يقيس الدوغماتية (التصلب في الرأي)، ويُستخدم على نطاق واسع في الأبحاث الخاصة بالأشخاص المتعصبين. إن قائمة الصفات المرتبطة بهم طويلة جدًا. الأشخاص غير المرنين عادة ما يكونون متحفظين بدرجة كبيرة ومقاومين للتغيير. إنهم يكرهون التردد ولا يتحملون المواقف الغامضة حتى إن كانت بقدر بسيط. بالنسبة إليهم، الخلاف حول الموضوعات المثيرة للجدل مثل السياسة والدين يجب أن يكون واضحًا ويؤدي مباشرة إلى نتيجة دون وجود مناطق رمادية. الأشخاص غير المرنين يرتكزون على وجهات نظرهم الخاصة ونتيجة لذلك، يمكن أن يصبحوا معتلين عاطفيًا ويواجهون تحديات اجتماعية. إن العداء الزائد عن المتوسط الذي يخفونه تجاه الآخرين يجعل الأمر صعبًا عليهم في أن يشتركوا في الأخذ والعطاء الضروري للانسجام الاجتماعي.

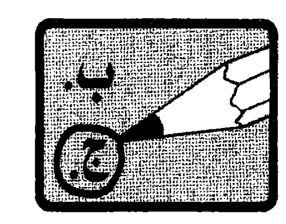
الأشخاص المتعصبون لا يحتملون القيم التي تختلف عن قيمهم. عندما يقيمون العدالة على نظرائهم، ومرءوسيهم، وأطفالهم، فإنهم يفرضون عقابات قاسية. لكن بالرغم من أنهم يرغبون في السيطرة على الآخرين، فإن الأنواع "د" تقليديون بدرجة كبيرة في سلوكياتهم -إنهم يخضعون بسهولة تحت ضغط التكيف مع الرأي العام ويشعرون بالأمن في البيئة المنظمة القابلة للتنبؤ؛ حيث يكونون جزءًا من الأغلبية.

إن حاجتهم للتكيف والسيطرة تبدأ في مرحلة الطفولة -الآباء المنضبطون بشدة يميلون إلى تربية أبناء صارمين. الدراسة التي تم الاستشهاد بها في Journal of Marriage and the Family ذكرت أن الأطفال الحاصلين على درجات مرتفعة في اختبارات الدوغماتية كانوا يتلقون قدرًا أعلى من المتوسط من العقابات الجسدية من والديهم.

بماذا تخبرك أحلامك؟

أطلق سيجموند فرويد على الأحلام "الطريق الملكي" إلى اللاوعي. بصفته المفسر الأول للأحلام، فقد رآها على أنها مرايا تعكس الواقع بداخلنا على الرغم من أنها -في بعض الأحيان- قد تكون متخفية وراء الرمزية والتجريد. بالنسبة لمن جربوا التحليل النفسي، فإن الإدراك واضح بالشكل الكافي: الأحلام يمكنها الإشارة إلى الأمور السخيفة في حياتنا، وإظهار الدوافع الحقيقية وراء تصرفاتنا، ومواجهاتنا بتناقضات معتقداتنا.

هذه المغامرات الليلة تعتبر مقياسًا لحياتنا العاطفية. في كثير من الأحيان، الأشخاص الذين لديهم أنماط مضطربة للأحلام بشكل مستمر يكونون متأثرين سلبًا بصعوبات أكثر مما يتحملون. إذا لم تكن تولي اهتمامًا كافيًا لأحلامك مؤخرًا، ربما يكون هذا هو الوقت المناسب لكي تكتشف بماذا تحاول أن تخبرك.



اختبار

لكي تعرف ماذا تكشف أنماط أحلامك عن شخصيتك، أجْرِ الاختبار التالي، المأخوذ من أبحاث آر كورير وجاي هارت.

١. أنا أحيانًا أفهم نفسي بشكل أفضل من خلال حلم.
صح   خطأ

٢. إن أحلامي لطيفة بشكل عام.
صح   خطأ

٣. أنا أحيانًا أحل مشكلة من خلال حلم.
صح   خطأ

٤. أستطيع أن أتذكر أحلامي على الأقل مرتين في الأسبوع.
صح   خطأ

٥. يراودني نفس الحلم حوالي ثماني أو تسع مرات في العام.
صح   خطأ

٦. تراودني أحلام مزعجة أو كوابيس حوالي ثماني أو تسع مرات في العام.
صح   خطأ

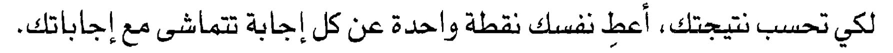
٧. إن الحالة المزاجية السيئة في حلم ما تستمر معي في اليوم التالي لبضع ساعات.
صح   خطأ

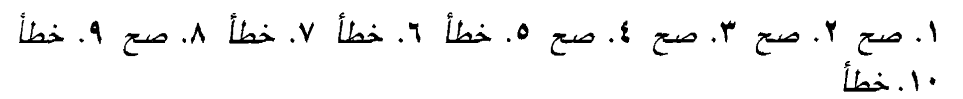
٨. أنا أحلم بالألوان.
صح   خطأ

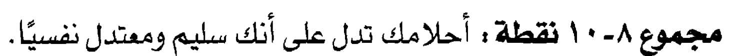
٩. أنا أبكي، أو أصرخ، أو أصيح بصوت عالٍ في أحلامي حوالي مرتين أو ثلاث في العام.
صح   خطأ

١٠. أنا أستيقظ بشكل مفاجئ من الحلم حوالي مرة في الشهر.
صح   خطأ

حساب النقاط

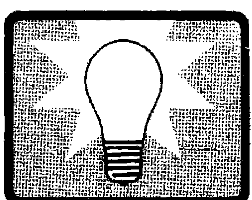

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.


١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. صح ٥. خطأ ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. صح ٩. خطأ ١٠. خطأ


مجموع ٨-١٠ نقطة: أحلامك تدل على أنك سليم ومعتدل نفسيًا.

مجموع ٥-٧ نقطة: أحلامك تكون مزعجة أحيانًا، لكن هذا لا يشير بالضرورة إلى مشكلة خطيرة. أنت على الأرجح تحاول حل المشاكل وأنت نائم، أو أنك تنشغل كثيرًا بمهمة يجب عليك القيام بها في اليوم التالي. على سبيل المثال، الكابوس الذي يتضمن أرقامًا ربما يكون أسلوب عقلك في تذكيرك بدفع الفواتير.

مجموع ٠-٤ نقطة: ربما تكون تصارع مع مشكلة في حالة اليقظة؛ ولأنك لا تستطيع أن تجد حلًا واضحًا لها، وتحاول أن تحلها أثناء نومك. إذا كانت أحلامك مزعجة، حاول أن تصفي ذهنك قبل الذهاب إلى النوم.



الشرح

بدأ العلماء في دراسة الأحلام لأول مرة في منتصف القرن الثامن عشر. في عام ١٩٠٠، قدم فرويد نظريته عن أن الأحلام هي مفتاح اللاوعي. أحدثت تلك النظرية ثورة في عالم علم النفس. حاول فرويد أن يكشف عن الأسباب الجذرية لمرض العصاب عن طريق تحليل أحلام مرضاه. حتى عام ١٩٥٣، لم يُبذل جهدًا كبيرًا لدراسة الأحلام بطريقة علمية. كان حينها عندما اكتشف بروفيسور ناثانيال كليتمان، وتلميذه يوجين أسرنيسكي من جامعة شيكاغو -أن حركات العين السريعة للشخص النائم تدل على أنه يحلم. منذ ذلك الوقت، ظهرت العديد من عيادات النوم في مختلف أنحاء العالم.

من الصعب تحديد ما تخبرنا به أحلامنا؛ لأنها رمزية، ولأننا في الغالب نتذكر فقط جزءًا منها. لكن هناك مؤشرات محددة لها دلالة عامة، وإذا علمت كيف تكتشفها، فإنها سوف تساعدك على تفسير ما تعنيه أحلامك. التالي هو توضيح لكل نقاط الاختبار -إنه سيساعدك على تحديد ما يجب أن تبحث عنه في أحلامك.

١. صح. الأحلام كثيرًا ما تقدم فرصة لفهم مشاعرنا الحقيقية تجاه شيء ما والذي -في حالة اليقظة- يكون مستترًا بعيدًا عنا.

٢. صح. الشعور الجيد خلال حلم ما عادة يدل على أنك سعيد.

٣. صح. إن حل المشاكل في الأحلام غالبًا ما يذكره المفكرون المنتجون الذين يواصلون التفكير في المشاكل حتى أثناء نومهم.

٤. صح. بشكل عام، الأشخاص الذين يستطيعون تذكر على الأقل جزء من أحلامهم يتمتعون بشخصيات سليمة أكثر من الأشخاص الذين لا يستطيعون.

٥. *خطأ*. الحلم المتكرر هو علامة على أن الشخص يعاني من مشكلة محيرة أو خلاف لم يتم حله بعد.

٦. *خطأ*. الأحلام التي ينتج عنها مشاعر قوية كثيرًا ما تعكس قلاقل ومخاوف الشخص (رغم أن بعض الأحلام السيئة تكون نتيجة لمشاهدة شيء مزعج في التلفاز قبل الذهاب إلى النوم).

٧. *خطأ*. إن الحالات المزاجية للأحلام التي تستمر في وقت النهار تشير إلى أن الشخص الحالم لديه عاطفة لم تنسجم كما ينبغي مع بقية شخصيته.

٨. صح. إن الميل للحلم بالألوان يقترح أن الشخص الحالم يتمتع بمهارات إبداعية وخيالية ثرية.

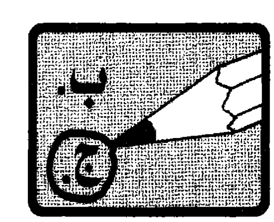
٩. *خطأ*. الأحلام الهادئة والنوم العميق ارتبطا دائمًا بالصحة العقلية الجيدة.

١٠. *خطأ*. قال فرويد إنه عندما نستيقظ فجأة من حلم ما فإن هذا يحدث بسبب أن "مراقب الأحلام" الداخلي لم يستطع أن يُخفي معناه الحقيقي، وهو رغبة غير مقبولة اجتماعيًا.

كيف نتصرف عندما تقع الكوارث؟

يبدو أن الجنس البشري قد ورث المحن كشرط لبقائه حيًا. في الساعة ٨:٤٥ صباحًا في ١١ سبتمبر ٢٠٠١، الهجمات الإرهابية على مركز التجارة العالمي في نيويورك أغرقت الأمة في معاناة مفاجئة. لقد لقي ٣٠٠٠ شخص مصرعهم وأصيب مئات آخرين. لقد واجه العالم الأعمال التخريبية لغضب الإرهابيين. لكن كيف تعاملنا مع ذلك؟

إن الدراسات حول السلوك في الأزمات ليست قليلة، لكن الاستطلاع الذي تم إجراؤه منذ عدة أعوام كشف عن نتائج استثنائية. قامت Federal Civil Defense Administration (FCDA) و Disaster Research Group التابعة للأكاديمية الوطنية للعلوم بإجراء مقابلات مع حوالي ٢٥٠٠ ضحية لأكثر من خمسة وعشرين حدثًا كارثيًا -من ضمنهم إلقاء القنبلة الذرية على هيروشيما ونجازاكي خلال الحرب العالمية الثانية. تم سؤال الناجين بشكل موسع حول سلوكهم أثناء الكوارث وكانت إجاباتهم -في بعض الأحيان- مثيرة للدهشة.



اختبار

الاختبار التالي قائم على الدراسة المذكورة سابقًا. هل يمكنك التنبؤ كيف سيتصرف الناس عندما تقع الكوارث؟

١. رد الفعل المتسم بالهلع الشامل محتمل.
صح خطأ

٢. ستظهر نزاعات حول من يجب أن يتولى دور القيادة.
صح خطأ

٣. ستقع موجة من الجرائم، خصوصًا النهب، والاعتداءات، والنشل.
صح خطأ

٤. عدد هائل من الأشخاص سيتعرضون للانهيار النفسي أو العاطفي وسيصبحون غير قادرين على العمل.
صح خطأ

٥. التأثيرات النفسية اللاحقة ستستمر لأعوام، أو ربما مدى العمر.
صح خطأ

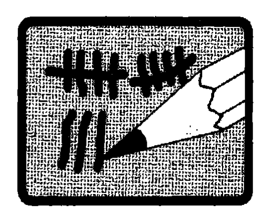
٦. تكون ردة فعل الناس عادة بالاكتئاب التعجيزي واليأس.
صح خطأ

٧. ستظهر مشاكل في السيطرة على الحشد عند هروب الناس من موقع الحدث.
صح خطأ

٨. الضحايا عادة يستجيبون عن طريق أن يصبحوا مهتمين بأنفسهم أكثر من الآخرين.
صح خطأ

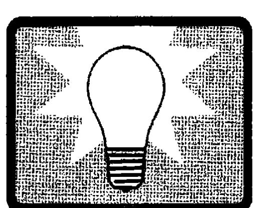
٩. يستجيب الناس فورًا للتحذيرات بأن هناك خطرًا وشيكًا يهدد حياتهم.
صح خطأ

١٠. هناك قدر كبير من الارتباك، والفوضى. والمعاناة الجسدية، كلها تستمر أثناء فترات التوتر.
صح خطأ



حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"خطأ". يجيب معظم الناس عن ٣ أو ٤ أسئلة بشكل صحيح. إذا أجبت عن ٦ أو أكثر بطريقة صحيحة، فهذا يعني أن لديك إدراكًا فوق المتوسط بسلوك الناس وقت الأزمات.



الشرح

من الصعب على الكثيرين أن يتنبئوا كيف سيتصرفون هم أو الآخرين إذا واجهتهم كارثة. إليك توضيحًا لكل نقطة في الاختبار، والتي من المفترض أن تساعد في إلقاء بعض الضوء. كل النقاط إجابتها "خطأ".

١. وجدت FCDA أن الهلع الشامل ليس رد فعل طبيعي للأزمات. إذا حدث ضيق عاطفي، فإنه يكون مرتكزًا على القلق من فقدان الأشخاص المحبوبين، وليس الأزمة نفسها. الأطفال الذين ابتعدوا عن أمهاتهم خلال الغارات الجوية على إنجلترا أثناء الحرب العالمية الثانية -تدمروا نفسيًا بسبب الانفصال، أكثر من تجربة القصف نفسها.

٢. لا تبق المجموعات بدون قيادة لفترة طويلة. إن اتجاهنا الأول يكون البحث عن سلطة منظمة. إذا لم يتواجد مثل هؤلاء الأشخاص، سيتولى الأشخاص أو يتم إعطاؤهم صفة قيادية.

٣. على الرغم من أن الكوارث تتسبب في حالات منعزلة من السلوك العدائي للمجتمع أو الإجرامي، إلا أنه يستمر لفترة أقل من الاعتقاد العام.

٤. إن عدم القدرة على التأقلم هو استجابة للكوارث قليلة الحدوث أكثر مما يعتقد الناس. عندما تحدث، فإنها تختفي بعد فترة قصيرة نسبيًا ولمعظم الوقت، يكون الناجون مطيعين وحساسين تجاه احتياجات الآخرين.

٥. من الشائع أن يتم التقليل من مرونة الأشخاص الذين مروا بتجربة مأساوية كبيرة ومفاجئة. على الرغم من أن بعضهم سيُظهر حالة من "متلازمة النجاة" (شعور بالذنب من الهرب بينما لقي الآخرون مصرعهم)، إلا أن معظم الناس سيعودون لأسلوب الحياة الطبيعي خلال فترة معقولة من الوقت.

٦. أظهرت دراسة FCDA أن الاكتئاب واليأس -على الرغم من وجودهما بين الناجين من الكوارث- لا يمنع الضحايا من القيام بواجباتهم.

٧. بعكس المفاهيم الشائعة، فإن التحرك بعيدًا عن مكان الكارثة أقل بكثير من التحرك تجاهها. الأكاديمية الوطنية للعلوم وجدت أنه خلال دقائق من وقوع الكارثة، يحتشد عشرات الأشخاص في المنطقة المنكوبة. الأشخاص المشاركون في هذا الفعل "التحولي" يكونون عادة من يبحثون عن أشخاص يحبونهم، مثل: من يريدون المساعدة، والفضوليين.

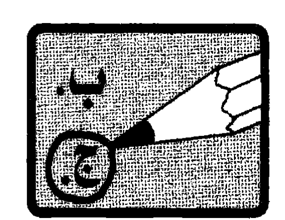
٨. إن النتيجة النهائية للكوارث الطبيعية هي غالبًا تتمثل في التضامن الاجتماعي. إن التهديد المشترك للحياة يتسبب في تحطيم الحواجز الاجتماعية ويحث الإظهار التلقائي للكرم والاهتمام.

٩. مع الأسف، عادة ما يقاوم الناس اتباع التحذيرات. إنهم يميلون إلى عدم تصديق خطورة الموقف إلا إذا كانوا قد تلقوا تدريبات معدة جيدًا على التحذير مسبقًا. لقد تم تقدير أن فقط ٢٥ في المائة من السكان سيأخذون ساترًا خلال خمسة عشر إلى ثلاثين دقيقة من تحذيرهم بشأن الخطر الوشيك.

١٠. على الرغم من أن معظم الناس الذين يصمدون في الكوارث يعانون من اضطرابات عاطفية عابرة، مثل: الغثيان، أو الإسهال، أو "الارتجاف"، إلا أن هذه التفاعلات لا تعجزهم عن الاستجابة بشكل واقعي للحدث. في الواقع، العديد من عمليات الإنقاذ في الكوارث يقوم بها الناجون أنفسهم.

هل أنت ناخب غير متحيز؟

من المحتمل أنك تتمتع بفهم جيد لآرائك السياسية، لكن هل أنت متأكد أنك مستعد للجولة القادمة من الانتخابات الرئاسية أو المحلية؟ إن الدوافع الحقيقية وراء اختيارات الناخبين تساوي وزنها ذهبًا. توضح الدراسات أن الناس لديهم العديد من الأسباب الغريبة لاختيار المرشحين الذين يختارونهم. يتم تقييم السياسي على أساس مؤهلاته المهنية بصورة أقل مما تتوقع بكثير. وغالبًا ما يتم انتخاب الناس بشكل افتراضي -بسبب اعتبارهم الأقل في عدم الكفاءة من بين المجموعة.



اختبار

لكي تعرف ما إذا كنت متناغمًا مع آرائك السياسية، أجْرِ الاختبار التالي.

١. إن رجل الأعمال سيؤدي عملًا جيدًا في إدارة الدولة.

صح خطأ

٢. من الأفضل انتخاب الشخص الغني ماديًا؛ لأنه لن يشعر بالإغراء لكسب المال خلسة.

صح خطأ

٣. إذا تم انتخاب شخص صاحب امتيازات أقل في الكونجرس، سيستغرق الكثير من الوقت في التعود على التقدم في هذه الدوائر "الراقية".

صح خطأ

٤. إن أيًا من ابن صاحب البنك أو ابن الطبيب سيكون على الأرجح رئيسًا أفضل من ابن العامل.

صح خطأ

٥. إن المتعلمين فقط هم من يصلحون لتولى المهمة الضخمة، وهي إدارة البلد.

صح خطأ

٦. ستصبح الدولة مؤسسة أكثر نزاهة إذا تم انتخاب المزيد من الطبقة العاملة للمناصب الرسمية.

صح خطأ

٧. سيتم إدارة الدولة بشكل أفضل على يد الأشخاص الذين نشئوا في أسرة سياسية.

صح خطأ

٨. ليس من الضروري أن يكون الرئيس ضليعًا في جميع المجالات؛ لأنه سيكون محاطًا بالخبراء.

صح خطأ

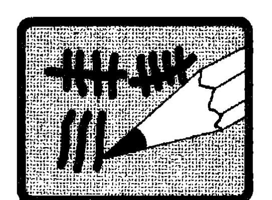
٩. أفضل الجامعات تجذب أفضل المتقدمين، وبالتالي سيكون خريجو تلك المؤسسات أفضل السياسيين.

صح خطأ

١٠. نحتاج إلى مزيد من الأشخاص العاديين في الكونجرس -أشخاص عاشوا حياة مشابهة لتلك التي نعرفها.

صح خطأ

حساب النقاط



لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. صح ٣. صح ٤. صح ٥. صح ٦. خطأ ٧. صح ٨. صح ٩. صح ١٠. خطأ

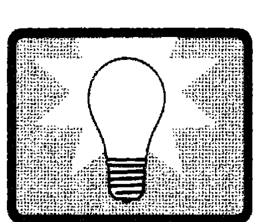
هذا الاختبار يقيم توجهاتنا السياسية عن طريق اختبار درجات "الإذعان الاجتماعي". كثيرًا ما يختار الناخبون المرشحين الذين يبدون أكثر دراية أو أكثر أمنًا من الناحية المالية حسب ما يعتقد الناخب نفسه. إن الانطباع بأن المرشح "أفضل" بطريقة ما من الناخب تجعل الناخب يؤمن بالأشخاص الذين يدعمهم، وفي نهاية الأمر يذعن لهم.

مجموع ٨-١٠ نقطة : لديك درجة مرتفعة من الإذعان الاجتماعي.

مجموع ٥-٧ نقطة : لديك درجة متوسطة من الإذعان الاجتماعي.

مجموع ٠-٤ نقطة : لديك درجة منخفضة من الإذعان الاجتماعي.

الشرح



إن اختيارك في الانتخابات القادمة سيعكس ما تشعر به في أعماق نفسك حول من يجب أن يحكم. إن الطبقة الاجتماعية للمرشح لها تأثير قوي بشكل ملحوظ. بعض المحللين السياسيين تكهنوا أن الرؤساء، مثل: فرانكلين روزفلت، وجون كينيدي -تم انتخابهما؛ لأن الناخبين تأثروا كثيرًا بالطبقة الراقية الثرية التي مثَّلها هذان الشخصان. هذا الإذعان الاجتماعي كان عاملًا مهمًا سابقًا في التاريخ السياسي أكثر مما هو عليه الآن، لكنه ما يزال منتشرًا في الولايات المتحدة، وبدرجة كبرى، في أنحاء أخرى من العالم.

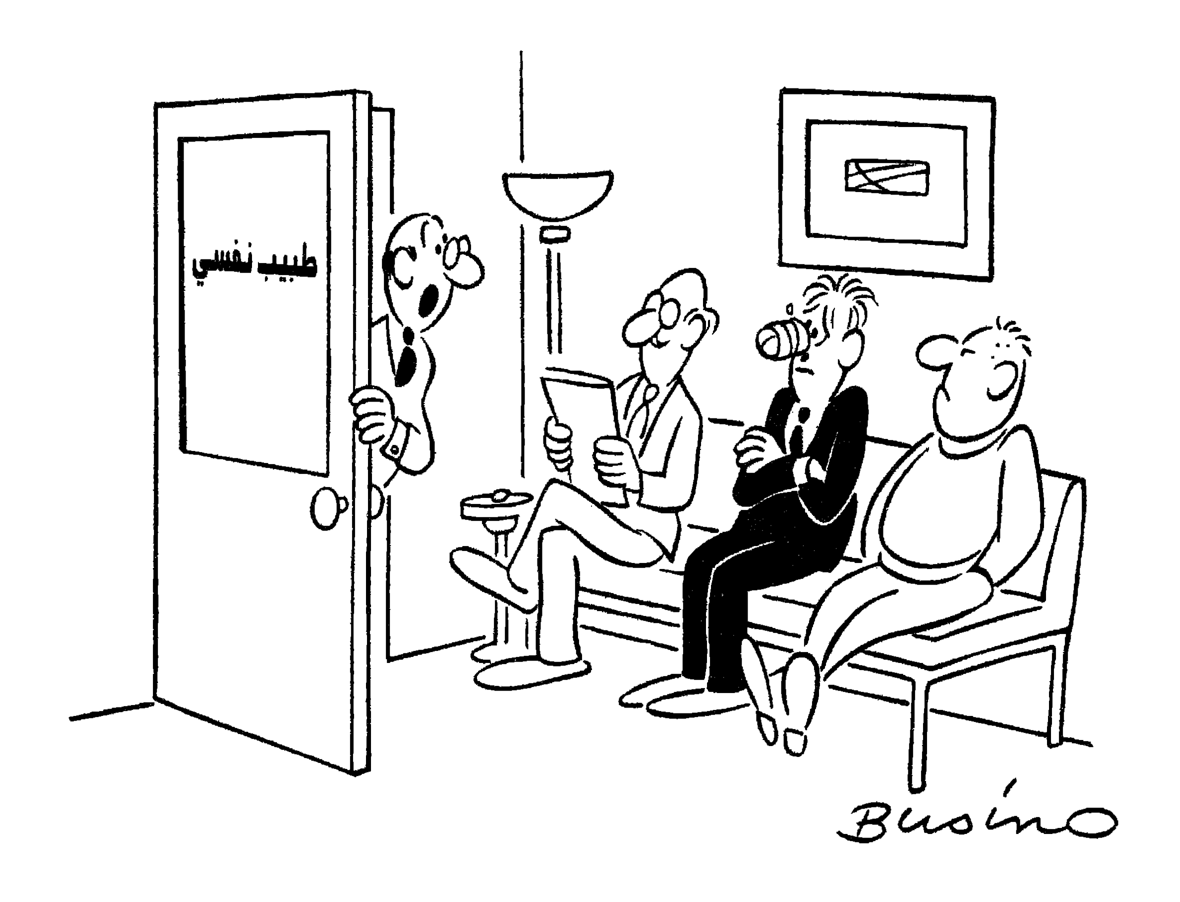
في أوروبا، مثلًا، تُظهر الاستطلاعات أن الناخبين يميلون كثيرًا إلى الطبقة الاجتماعية الساعية إلى السلطة، وهو على الأرجح بسبب التقليد المستمر بأن الأرستقراطية ترتبط بالطبقة الحاكمة. إحدى الدراسات، التي أجراها عالم الاجتماع الأسترالي جون راي، أظهرت أن المرشحين الأوروبيين من الطبقات الراقية يتأثرون إيجابيًا بمكانتهم الاجتماعية.

بالطبع، لا تحدد خلفية الشخص الاجتماعية قدرته على تولي الحكم. إن الوضع الطبقي ليس كالكفاءة، ومن المجازفة أن نعتبر أنهما شيئان متلازمان. مع ذلك، سواء بوعي أو بدون، يتأثر الناخبون كثيرًا بوضع المرشح الاجتماعي أكثر من وضعه السياسي.

إن طريقة إدلاء الناخب بصوته تعكس بشدة ظروف حياته. إن الشخص التعيس، أو المتعثر ماليًا، أو في مستوى اقتصادي أقل سيكون على الأرجح مذعنًا اجتماعيًا. وفقًا للراحل موراي إيدلمان، الأستاذ الفخري السابق في العلوم السياسية بجامعة وينسكون، الأشخاص الذين تنقصهم الأدوار المستقرة والمرضية في الحياة -مثل: الظروف المهنية، أو الأسرية المرضية- يكونون عرضة للإقناع بشكل خاص. عند التفكير في القادة المحتملين، يبحثون عن الشخص الذي يتمتع بأصول راسخة مثل الوضع الاجتماعي الراقي، والثروة، والخلفية الأسرية الجيدة.

الفصل ٨

صحتك النفسية



"من منكم أيها السادة هو نقار الخشب؟"

هل أنت متصل بالحياة؟

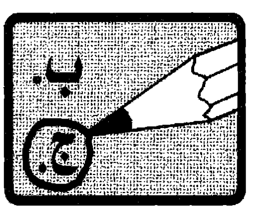
مرت سو بيوم سيئ في العمل. كان واحدًا من تلك الأيام التي ترغب في أن تصرخ فيها وتقول: "توقف أيها العالم، أريد أن أخرج منك". إنها تتكرر بين الحين والآخر لمعظمنا، لكن للأسف بعض الأشخاص يشعرون بهذا طوال الوقت.

يُسمي علماء الاجتماع هذه الحالة "الاغتراب"، وهي عكس الشعور بأنك جزء من هذا العالم. إن النزوع القوي إلى الشك يجعل الفرد يشعر بالتشاؤم على نحو كئيب وتقل ثقته في إخلاص الآخرين. الأشخاص الذين يشعرون بالاغتراب لا يرون أنفسهم كجزء من المجتمع. مثل إبنزير البخيل، إنهم يبتعدون ويصبحون أشخاصًا منعزلين اجتماعيًا ساخطين. إنهم غالبًا ما يُظهرون "عدم الاكتراث" عن طريق الخمور، والمخدرات، والخيال؛ بالنسبة إليهم، هذه المنافذ هي ملهيات تلهيهم عن قسوة الحياة.

لقد وجد استطلاع منظمة جالوب أن واحدًا من الأسباب الستة الرئيسية التي تجعل المراهقين يلجأون إلى الشرب هو أنه يمدهم بشعور الخلاص من مشاكلهم. هؤلاء الشباب المغتربون يأتون من منازل تسودها أساليب انضباط صارمة لكن تنقصها المشاعر. كثيرًا ما يكون آباء هؤلاء المراهقين يشعرون بالاغتراب عن الآخرين بسبب غياب النجاح الاجتماعي أو العملي.

الأشخاص الذين يتنقلون كثيرًا قد يشعرون أيضًا بالانفصال. أظهرت دراسة لأطفال الصف الثامن لأفراد السلاح الجوي الأمريكي أن هؤلاء الأطفال الأقل استقرارًا -يُظهرون إحساسًا بالعزلة ويشعرون بالاختلاف عن الأطفال المستقرين جغرافيًا. الطفل المتنقل يتمتع بدرجة منخفضة من الثقة بالنفس ويميل إلى الارتباط بالراشدين أكثر من نظرائه.

إذا كنت لا تشعر بالاندماج التام مع البشرية، فأنت لست وحيدًا في هذا الشعور. يشعر القليل منا بهذا الشعور. لكن الاختبار التالي قد يلقي بعض الضوء على درجة الاغتراب التي تشعر بها.



اختبار

الاختبار التالي مأخوذ من أعمال دكتور جون راي من جامعة نيوساوث ويلز في أستراليا. والذي قام بدراسة الاغتراب في الأشخاص من جميع الأنواع والخلفيات المتنوعة.

١. في هذه الأيام، لا يعرف الشخص حقًا على مَنْ يعتمد.
صح خطأ

٢. الطبيعة البشرية متعاونة في الأساس.
صح خطأ

٣. على الرغم مما يقوله البعض، في المتوسط، فإن البشرية في مجموعها تسير نحو الأسوأ.
صح خطأ

٤. معظم المسئولين ليسوا مهتمين حقًا بمشاكل الشخص العادي.
صح خطأ

٥. من الصعب على الأشخاص مثلي أن يؤثروا على الشئون العامة.
صح خطأ

٦. الحياة صعبة ومليئة بالمخاطر؛ واحتمالات تحقيق النجاح والإنجاز هي مسألة حظ بشكل كبير.
صح خطأ

٧. عندما تبدأ في مهمة بجدية، لا يهتم أحد كثيرًا بما يحدث لك.

صح **خطأ**

٨. في هذا المجتمع، يستطيع معظم الناس أن يجدوا القناعة.

صح **خطأ**

٩. هناك أشخاص عاقلون في هذا العالم أكثر من غير العاقلين.

صح **خطأ**

١٠. بالنظر لكل ما يجري هذه الأيام، ما تزال الأمور تبدو مشرقة للأجيال القادمة.

صح **خطأ**

حساب النقاط

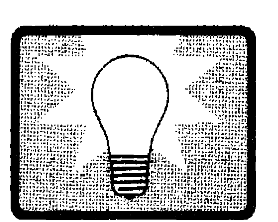
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتوافق مع إجاباتك.

١. *صح* ٢. *خطأ* ٣. *صح* ٤. *صح* ٥. *صح* ٦. *صح* ٧. *صح* ٨. *خطأ* ٩. *خطأ* ١٠. *خطأ*

مجموع ٨ نقاط أو أكثر: أنت متشائم ومغترب أكثر من الآخرين. أنت تنظر إلى الآخرين بنظرة شك، وتفضل أن تحدد طريقك وفقًا لمعاييرك أنت وليس الآخرين. قد تحتاج إلى إعادة النظر في توجهاتك بشأن الحياة، سواء بمفردك أو بمساعدة متخصص.

مجموع ٤-٧ نقطة: أنت تُظهر درجة متوسطة من الاندماج مع الآخرين. أنت تشعر بالتواصل مع من حولك بدرجة كافية لجعلك شخصًا سعيدًا، وعضوًا مسهمًا في المجتمع.

مجموع ٣ نقاط أو أقل: أنت تقليدي جدًا في قيمك وتوجهاتك ولا تميل إلى أن تكون مغامرًا في تخطيط نمط حياتك. أنت متفائل جدًا بشأن الحياة وتشعر بالأمان في الامتثال للمبادئ التي وضعتها فئتك الاجتماعية.



الشرح

لماذا يشعر الناس بالاغتراب؟ عالم النفس الشهير بي إف سكينر، مؤسس علم السلوك الحديث، سمى الاغتراب فقدانًا للإيمان، أو "للاحتمال". لقد رأى اليأس الناتج على أنه إحساس بالشك أو الضعف حيث يشعر الناس أنهم لن يستطيعوا تغيير أو التأثير في مصيرهم. ويقول سكينر: "ينقصهم شيء يؤمنون به أو يُخلصون له . . . تلك ردود الأفعال التى تشل حركة الأشخاص أصحاب الإرادة القوية".

لا أحد يعرف حقًا كيف يبدأ سلوك الاغتراب أو النزوع إلى الشك. يقول البعض إنه مستمد من المجتمع، وإننا نتشرب السلوكيات المبغضة للبشر من الآخرين. أتباع فرويد يخبروننا أن النزوع إلى الشك يبدأ باكرًا في الحياة، على الأرجح قبل سن الثالثة، كنتيجة للاحتياجات الشفهية الفاشلة. بغض النظر عن أسبابها، إذا كان الشخص لديه دافع قوي للتغيير، يكمن أن يتم إبطال النزوع إلى الشك.

الشباب الذين ينضمون إلى طوائف متطرفة غالبًا ما يراهم الناس بأنهم يرمزون إلى الشباب المغترب. هؤلاء الأفراد يؤمنون بشدة أن المجتمع لا يُلبي احتياجهم بالأمان. إنهم يرون أنفسهم مختلفين عن الآخرين الذين يعيشون حياة تقليدية. لكن هؤلاء الأشخاص عادة يتطلعون إلى الكثير من تلك الطوائف التي ينضمون إليها، وكثيرًا ما يعودون مجددًا إلى المجتمع الطبيعي.

هل سيصيبك التوتر بالمرض؟

نفد الوقود من توم أثناء جولة بالسيارة مع الأسرة. كان رد فعله هو الغضب وتوبيخ زوجته لأنها لم تملأ السيارة بالوقود في اليوم السابق. إنه ليس رد فعل غير مألوف للتوتر. قد يتجه البعض إلى صب اللعنة على السيارة أو إلى انتقاد الذات لعدم التحقق من مؤشر الوقود مسبقًا. وما يزال البعض لديهم نظرة فلسفية أنه ليس خطأ أحد.

إن الأسلوب الذي نعتمده في التعامل مع الإحباط يعتمد على أمرين: طبعنا الأساسي الذي وُلدنا به، وأنماط ردود الأفعال التي نكتسبها من الآخرين. إننا لا نستطيع أن نغير الأمر الأول، لكن طالما أن التعليم الاجتماعي مستمر، يكون لدينا درجة من السيطرة. الأشخاص المهمون الذين نكبر معهم يؤثرون بصورة عميقة على طريقة تعاملنا مع التوتر. وهكذا، فإن نمط التعامل الانهزامي الذي يستخدمه الآباء قد يستوعبه الطفل ويؤدي ذلك في نهاية الأمر إلى الانهيار العقلي أو الجسدي للطفل.

حيث إننا جميعًا نتعرض للتوتر، فلن نكتشف المزيد عن شخص ما إذا سألناه: "هل تعرضت للتوتر (أو ما مدى تعرضك له؟" السؤال المعبّر هو: "كيف تتعامل مع التوتر؟" لكن هل الأشخاص الذين يستخدمون أسلوب تعامل مع التوتر مثل الذي يستخدمه توم لديهم اتجاه للمرض المبكر؟

قد نحصل على الإجابة من جامعة جون هوبكنز في بالتيمور، ماريلاند. في دراسة متواصلة، قامت دكتور كارولين توماس وزملاؤها بتتبع حياة ١٣٣٧ طالبًا من الذين ارتادوا الجامعة بين عام ١٩٤٨ و١٩٦٤. خضع الخريجون لاستطلاعات سنوية تسألهم عن أسلوب حياتهم، وتتضمن أسئلة عن أنماط أكلهم، وشربهم، ونومهم. النتيجة الرئيسية حتى الآن -حتى اقترب الخاضعون للاستطلاع من السنة النهائية- هي أن حالتهم الصحية الحالية مرتبطة بكيفية تعاملهم مع التوتر في أول أيامهم. قامت دكتور توماس بنشر قائمة لسلوكيات التعامل مع التوتر في Journal of Chronic Diseases والتي حددت الأشخاص المتجهين نحو المرض المبكر.

اختبار

إذا تساءلت يومًا عما إذا كانت طريقة تعاملك مع التوتر ستضر بصحتك، أجْرِ الاختبار التالي. إنه مبني على قائمة دكتور توماس.

١. نومي خفيف.
صح خطأ

٢. أنا شخصية قوية.
صح خطأ

٣. أعتقد أنني مزاجيٌّ أكثر من الشخص العادي.
صح خطأ

٤. كثيرًا ما أشعر بالإرهاق.
صح خطأ

٥. كثيرًا ما يتسم رد فعلي بالغضب.
صح خطأ

٦. أتجه إلى زيادة عدد أنشطتي عندما أكون تحت الضغط.
صح خطأ

٧. أنا مهووس بالكمال أكثر من معظم أصدقائي.
صح خطأ

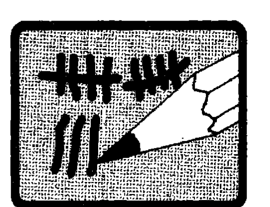
٨. عادة لا أهتم كثيرًا بصحتي.
صح خطأ

٩. عندما يصيبني التوتر، أتناول الطعام بصورة أكثر أو أقل من المعتاد.
صح خطأ

١٠. أنا أحيانًا أشعر بالقرف.
صح خطأ

١١. أنا كثيرًا أشعر برغبة ملحة للأكل، أو التدخين.
صح خطأ

١٢. أنا أشعر بالاعتدال عمومًا تجاه التوتر الجسدي القوي.
صح خطأ



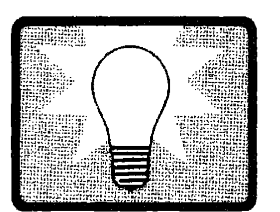
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ١٠-١٢: لديك أسلوب انهزامي في التعامل مع الضغط وأنت من بين الأشخاص الأكثر عرضة للانهيار الجسدي أو النفسي. أنت تبالغ في رد فعلك تجاه الإحباط وتعطي الأهمية بشكل خاطئ لنتائج الأحداث الكبيرة والصغيرة في حياتك بالتساوي. سوف تستفيد بالتأكيد من تعديل نظرتك للحياة. ربما سيساعدك التحدث مع طبيب أو مستشار متخصص في تحقيق ذلك.

مجموع ٧-٩ نقطة: إن أسلوبك في التعامل مع التوتر والإحباط مقبول، مع أن هناك مجالًا للتحسن. أنت ستتصرف مثل الشخص العادي في إدارة المواقف الصعبة. مع ذلك، إذا كان توترك ممتدًا وحادًا، فقد تعاني من ردود فعل جسدية قد تؤدي إلى مرضك. يمكنك أن تحسن من صحتك عن طريق اعتماد توجه أكثر استرخاءً تجاه الحياة ومتطلباتها.

مجموع ٠-٦ نقطة: أنت تتفاعل مع التوتر بأسلوب محترف. أنت لست معرضًا للانهيار مبكرًا، بالمقارنة مع الذين يحصلون على نتيجة مرتفعة في هذا الاختبار. خلال الأزمات، ستحافظ على قدرة احتمال كافية وستكون قادرًا على الاستعانة بسعة الحيلة لديك لتجد مخرجًا من الأزمة.



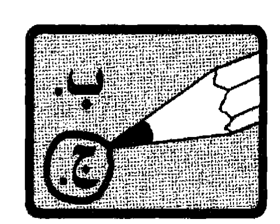
الشرح

لقد اشتركت دكتور توماس في أكثر من ١٠٠ دراسة حول أساليب التعامل مع التوتر، ووجدت علاقة قوية بين التوتر والعديد من الأمراض، مثل: الخلل في وظائف القلب، وضغط الدم المرتفع، والاضطراب العاطفي. لقد حددت أيضًا أن الطريقة التي يتعامل بها الشخص مع التوتر تؤثر على نوع المرض الذي قد يصاب به. على سبيل المثال، الأشخاص الذين كانوا يغضبون عند التوتر كانوا أكثر عرضة للإصابة بمشاكل في القلب، بينما كان المهووسون بالكمال أكثر عرضة للسرطان. الأشخاص النشيطون، والطموحون، والمستقلون يصابون باضطرابات في المعدة، والقلب، والقناة الهضمية. الأشخاص أصحاب الإدراك الصارم والإحساس غير الطبيعي بالواجب يصابون بالأرق، والصداع النصفي، بينما الأشخاص غير المستقرين والحساسون ينتهي بهم الأمر بالمشاكل الجلدية والربو. من الجانب المشرق، الأشخاص ذوو العادات الصحية السليمة (الذين كانوا غير مدخنين، ويمارسون الرياضة بانتظام، ويحافظون على أنظمة غذائية ملائمة) كانوا يتعاملون مع التوتر بطريقة أفضل -وكانوا أيضًا يتمتعون بصحة أفضل.

ما مستوى تقديرك لذاتك؟

ما أثمن شيء تمتلكه؟ صديقك المقرب، أو مهاراتك الوظيفية، أو قدراتك الإبداعية، أو حب أسرتك؟ هل ستصدق أن هناك شيئًا أكثر قيمة من تلك الأشياء؟ فكر للحظة في اعتزازك بنفسك، تلك المجموعة من مشاعر المجاملة والتوجهات التي تحملها تجاه نفسك والتي قد تعني الفرق بين إحساس النجاح أو الفشل كإنسان.

إن اعتزازك بنفسك ينعكس في كثير من سلوكياتك، لدرجة أن العين غير المدربة قد تستطيع أحيانًا أن تلاحظه. على سبيل المثال، كيف ستقارن الاعتزاز بالنفس عند شخص يتحدث بطريقة غير واضحة ويمشي مترهلًا وشخص آخر يتحدث بصوت واضح ومعتدل ويمشي ورأسه وكتفاه مرفوعان للأعلى؟ هناك طرق ماهرة للحكم على اعتزازك بنفسك. إحدى هذه الطرق هي أن تلاحظ الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين.



اختبار

الاختبار التالي يقدم قائمة من التصرفات والتوجهات الشخصية التي تكشف بشكل غير مباشر عما تفكر فيه بشأن نفسك. أجب بصدق.

١. أنا عادة أكون مرتاحًا ومتزنًا عند التواجد بين الغرباء.

صح **خطأ**

٢. أنا كثيرًا ما أشعر بالغيرة أو الحسد من الآخرين.

صح **خطأ**

٣. أنا دائمًا أتقبل المجاملات دون أن أشعر بالإحراج أو التوتر.

صح **خطأ**

٤. أنا أظهر بكل وضوح التقدير والإعجاب عندما يقوم الآخرون بعمل شيء رائع.

صح **خطأ**

٥. أنا أستطيع أن أتقبل الخلافات دائمًا تقريبًا بدون أن أشعر بـ"الاحتقار".

صح **خطأ**

٦. أنا أسعى بقوة وراء التقدير والمدح.

صح **خطأ**

٧. أنا معروف عني أنني صعب الإرضاء.

صح **خطأ**

٨. أشعر بالانزعاج عندما تختلف آراء الآخرين عن آرائي.

صح **خطأ**

٩. أنا أحيانًا أتعرض للإحراج علنًا من الأشخاص المقربين مني.

صح **خطأ**

١٠. أنا أحكم على قيمتي من خلال مقارنة نفسي بالآخرين.

صح **خطأ**

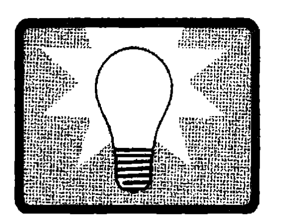
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. صح ٢. خطأ ٣. صح ٤. صح ٥. صح ٦. خطأ ٧. خطأ ٨. خطأ ٩. خطأ ١٠. خطأ

مجموع ٦ نقاط أو أكثر: إن اعتزازك بنفسك في وضع جيد وقوي.

مجموع ٥ نقاط أو أقل: إن اعتزازك بنفسك يحتاج للتقوية والدعم.



الشرح

ما أساس هذا العنصر الضروري للصحة النفسية؟ إن الاعتزاز بالنفس هو تقييم شخصي وذاتي نطوِّره في مرحلة الطفولة عندما نتلقى الملاحظات من الآخرين فيما يخص سلوكنا، وأداؤنا الدراسي، ومظهرنا، والأمور المشابهة. من خلال هذه التقييمات نستخلص استنتاجات حول قيمتنا العامة. إن الطفل الذي يتعود على الشعور بالفخر بنفسه يُظهر درجة عالية من الاعتزاز بالنفس، بينما الطفل الذي يتعرض للانتقاد دائمًا يكبر وهو قليل الاعتزاز بنفسه. هؤلاء الأشخاص يميلون إلى أن يصبحوا متقلبي المزاج، ومكتئبين، وغير قادرين على التعامل مع الآخرين بفعالية. إنهم يميلون إلى الحط من قدر أحكام الآخرين ويكونون ناقدين بشكل مبالغ فيه. في بعض الأحيان، تكون شخصياتهم ضعيفة لدرجة أنهم يتبعون اقتراحات الآخرين بسهولة شديدة.

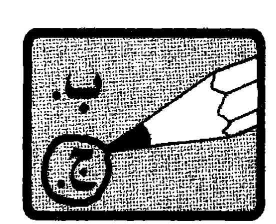
لذلك عند النظر إلى الاعتزاز بالنفس، يكون من السهل أن نعتقد عن طريق الخطأ أنه إذا كان بعضه جيدًا، فالمزيد منه سيكون أفضل. لكن الأمر مختلف. إن الاعتزاز الزائد بالنفس ينشأ عنه تقييم مشوه للنفس، وأحيانًا ينعكس الاعتزاز بالنفس المبالغ فيه في صورة نرجسية مرضية. إن القدر المناسب من الاعتزاز بالنفس هو القدر الواقعي. تشير مجموعة كبيرة من الأدلة خلال خمسة وعشرين عامًا مضت إلى أن تغيير مستوى اعتزازنا بأنفسنا يعتمد على تغيير أنماط تفكيرنا. إن المعالجين النفسيين مثل دكتور ألبرت إليس، ودكتور آرون بيك حققا نجاحًا مذهلًا في العلاج الإدراكي، وهي طريقة لتعليم المرضى أن يغيروا طريقة تفكيرهم في أنفسهم. هذه الأنماط الجديدة للتفكير يمكنها أن تحل محل الطرق القديمة الضارة، وتساعد في رفع مستوى الاعتزاز بالنفس.

هل أنت كثير القلق؟

إن الأشخاص الذين يعانون من القلق المزمن لا يستسلموا بسهولة. هناك نادرة كلاسيكية عن الزوجة القلوقة التي ردت على زوجها قائلة: "من فضلك لا تخبرني أن القلق لا يفيد. معظم الأشياء التي أقلق من أن تتحقق لا تتحقق!".

إن الميل للشعور بالضيق أحيانًا بسبب ضغوطات الحياة هو جزء أساسي من حالة الإنسان لدرجة أن عدم القلق سيعتبره المتخصصون في الصحة النفسية خروجًا عن الطبيعة. القلق موجود عند جميع الأعمار، في كل الأوقات، وفي كل الأماكن. مع ذلك، فأنت على الأرجح لن تجد مصطلح "القلق" في معظم كتب علم النفس؛ إنهم يطلقون عليه "التوتر"، وهو يتراوح من أول التشتت المقلق إلى الحالة العقلية شديدة الاضطراب.

قام البروفيسور رايموند بي كاتل من جامعة إلينوي بشيكاغو، وجاي بي جيلفورد الذي عمل سابقًا في جامعة جنوب كاليفورنيا بلوس أنجلوس، بدراسة صفات الأشخاص القلقين بشكل مزمن وابتكروا استطلاعات لتحديد هذه الأنواع. الاختبار التالي قائم على أسئلة مشابهة لتلك التي استخدموها.



اختبار

لكي تكتشف إذا كنت عرضة لأن تصبح قلقًا، أجْرِ الاختبار التالي.

١. يعتبرني الآخرون شخصًا جادًا.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٢. أنا أفكر في منزلي عندما أكون بعيدًا عنه.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٣. أواجه صعوبة في النوم.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٤. عندما يشعر أحد بالغضب أو السخط مني، لا أنسى الأمر بسرعة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٥. يحكم عليَّ الآخرون أنني مدرك بشكل مفرط لكل ما أفعله.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٦. أطيل التفكير في واجباتي في العمل أو المنزل عندما أكون في إجازة.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٧. بالمقارنة مع أصدقائي، عندما أرتكب خطأً ما أتضايق كثيرًا.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٨. عندما يعاملني أحد بفتور، أول فكرة تخطر على بالي هي: هل قمت بالإساءة إليه؟
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

٩. عندما أغادر المنزل أعود لأتأكد من أن الباب مغلق، والموقد ليس مشتعلًا، إلخ.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

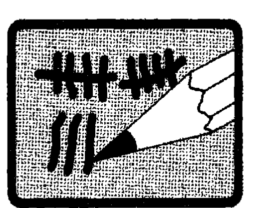
١٠. لقد مررت بتغيير ملحوظ في عاداتي الغذائية.
أ. نادرًا *ب. أحيانًا* *ج. كثيرًا*

١١. عند التواجد مع الغرباء أشعر بأنني ربما أكون غير ملائم.

أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا

١٢. عندما أذهب إلى إجراء الفحص الطبي الروتيني، أقلق بشأن ما قد يكتشفه الطبيب.

أ. نادرًا ب. أحيانًا ج. كثيرًا



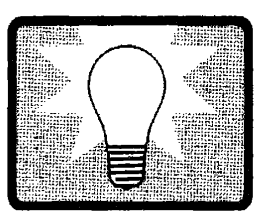
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ١٢-١٥ نقطة : أنت رزين، ومتساهل، ومن الممتع التواجد معك.

مجموع ١٦-٢٤ نقطة : أنت معتدل القلق، مثل معظم الناس.

مجموع ٢٥-٣٦ نقطة : أنت شخص شديد القلق. سيفيدك أن تتحدى الافتراضات غير المختبرة عن الأشياء التي تزعجك. احتفظ بسجل للأمور التي تقلقك وانظر إذا كانت فعلًا تنتهي على نحو سيئ كما تظن.



الشرح

إن القلق هو تفكير مستمر غير بناء ومصحوب بالخوف. الأشخاص الذين يعانون من الخوف المزمن يقلقون بشأن كل شيء تقريبًا يلفت أنظارهم. عندما تسيطر الأمور التافهة على تفكير الشخص القَلِق، فإن هذا يعني أنهم يصارعون مع قلق أعمق وحر الحركة متعلق بشيء أكثر أهمية، مثل: خسارة الوظيفة الممكنة، أو اعتلال الصحة المحتمل، أو حب مفقود. إن القلق العابث سيستمر إلى أن يتم حل هذا النزاع الأساسي. إن القلق المتحرك بحرية مستعد لأن يربط نفسه بأي حادث عرضي -مهمًا كان تافهًا- لكن الشخص المصاب لا يرى هذه العلاقة. لذلك، إذا كنت تنصح شخصًا ما بـ"ألا يقلق"، فلا تتوقع أن هذه النصيحة ستساعده كثيرًا؛ لأن هؤلاء الأشخاص الذين لديهم مخاوف عميقة سريعًا ما سيتعلقون بقلق آخر.

جميع الأشخاص يشعرون بالقلق: يشعر الأطفال بالقلق حول دراستهم ونظرائهم، والأشخاص في منتصف العمر يقلقون بشأن الأسرة والمال، وكبار السن يقلقون حول صحتهم وسلامتهم. توضح الاستطلاعات أن الطلاب يقلقون كثيرًا بشأن اجتياز الامتحان. إنها تُظهر أيضًا أن الطلاب الذين يقلقون يحصلون على درجات أقل من الذين لا يقلقون. إن القلق يزيد مع التقدم في العمر، والنساء في جميع الأعمار يشعرن بالقلق بقدر مضاعف عما يشعر به الرجال. لكن الكثير من هؤلاء المعذبين لا يدركون، أو لا يعترفون، أنهم يقلقون. إن تفكيرهم الطويل أصبح عادة. في أغلب الأحيان، يُظهرون قلقهم دون قصد لأن القلق يرتبط بسمات أخرى يصعب إخفاؤها، مثل: الشرب، و التدخين، والإفراط في تناول الطعام. يكون الأشخاص القلقين عادة خجولين، ومترددين، ومتوترين داخليًا، وهادئين خارجيًا. من المرجح أن يصبحوا مثبطين اجتماعيًا وأن يفتقروا إلى التلقائية.

لا يوجد حتى الآن تفسير علمي للقلق. إنه على الأرجح له أصول بيولوجية جزئيًا ويرتبط بتركيبة الدماغ وهرموناتها. إن الميل للقلق يتعلق أيضًا بالتعلم الاجتماعي. إن الطفل الذي يكون والده حاد الطباع يُظهر عادات من القلق. من خلال تصور الذكريات، يستطيع المعالجون الإدراكيون أن يساعدوا الأشخاص القلقين على التقليل من درجات قلقهم

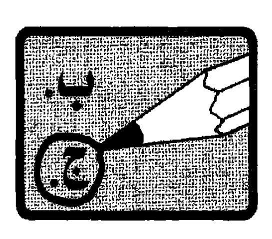
والتفكير بوضوح عن طريق توفير الاسترخاء لهم وجعلهم يتخيلون مواقف محددة تثير مخاوفهم. من خلال التعامل بنجاح مع الخوف في خيالهم، تقل حساسية القلقين إلى أن تختفي، ويصبح علاجهم ممكنًا في نهاية الأمر.

إن إحدى الطرق لمساعدة الشخص القلق هي أن تُظهر له أنك تفهم بصدق ما يشعر به. إن التعبير عن التعاطف يقدم دعمًا صادقًا أكثر من الطمأنة الكاذبة التي نوزعها عادة بدون تفكير، بالتحديد: "لا تقلق، سيكون كل شيء على ما يرام".

هل أنت عرضة للإدمان؟

خذ ثلاثة أشخاص عاديين كمثال: جودي ربة منزل ماهرة، وشيريل طالبة في الامتياز، وجيم رجل أعمال ناجح. لكن انظر عن قرب: جودي مدمنة على التدخين، وشيريل تشرب اثنى عشر كوبًا من القهوة يوميًا، وجيم يشرب ثلاثة زجاجات مارتيني على الغداء. هؤلاء الأشخاص العاديون متعاطون لمواد مخدِّرة، وهناك الكثير مثلهم.

في الولايات المتحدة، ١٣ مليون شخص يفرطون في شرب الكحول، وأكثر من ٢ مليون شخص يتعاطون مواد مخدرة مثل الفاليوم. ملايين أكثر يفرطون في تناول الطعام، يدخنون بشراهة، أو يفرطون في تناول الشيكولاتة والمشروبات غير الكحولية. على وجه الدقة، رغم أن جودي، وشيريل، وجيم ليسوا مدمنين، إلا أنهم يشاركون بعض الصفات الشخصية مع المدمنين.



اختبار

إذا كنت تشتهي شيئًا باستمرار -حتى إن كان شيئًا يبدو أنه غير مؤذ مثل البندق، أو المعجنات- وتتساءل إذا كانت لديك أية صفة من صفات المدمن الكامل، قد يساعدك الاختبار التالي.

١. أتعرق بسهولة.
صح خطأ

٢. أستمتع بقراءة قصص الجرائم في الصحف.
صح خطأ

٣. أجازف أكثر من أصدقائي.
صح خطأ

٤. كثيرًا ما أرضي رغبتي في الإثارة من خلال القيام بشيء متهور.
صح خطأ

٥. كنت أمثل مشكلة في الانضباط وأنا في المدرسة.
صح خطأ

٦. أعاني من نوبات اكتئاب.
صح خطأ

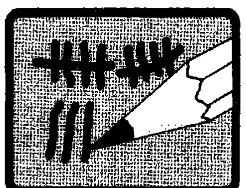
٧. عندما أكون متوترًا، أتعرض للصداع، أو الإسهال، أو آلام المعدة.
صح خطأ

٨. يضيق صدري وأشعر بالملل بسهولة.
صح خطأ

٩. أستمتع بالحفلات الكبيرة الصاخبة.
صح خطأ

١٠. كنت أسرق الأشياء كثيرًا وأنا طفل.
صح خطأ

حساب النقاط



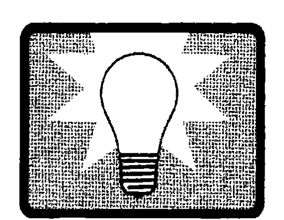
أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٠-٤ نقطة: إن احتمال إدمانك منخفض جدًا. أنت لا تمتلك أو تمتلك القليل جدًا من الصفات الشخصية المرتبطة بالسلوك الإدماني.

مجموع ٥-٧ نقطة: معظم الناس يقعون في هذه المجموعة. لديك بعض العوامل المهيئة للإدمان، لكنك على الأرجح لا تواجه مشاكل خطيرة معها.

مجموع ٨-١٠ نقطة: أنت تُظهر الكثير من الصفات المرتبطة بالأشخاص الذين يواجهون مشاكل مع الإدمان. انتبه لتصرفاتك الآن، وابحث عن المساعدة إذا لاحظت أن أيًا من هذه العادات تتطور إلى رغبة ثابتة.

الشرح



لقد كانت رحلة البحث عن تحديد الصفات الشخصية التي تتنبأ بإدمان المخدرات طويلة جدًا. لكن تلك الأنواع لها صفات مشتركة، مثل: التوتر الداخلي الشديد، والإثارة عند القيام أو السماع بأعمال بطولية جريئة، والنزوع إلى المجازفة، ومعارضة السلطات. هذه الأنواع المجازفة أيضًا تشترك في تاريخ من تقلبات المزاج، الميل لإظهار أعراض جسدية مرتبطة بالتوتر، والشعور بالملل من الأمور الاعتيادية للحياة اليومية.

هذا الاختبار مبني على النتائج التي توصل إليها جون جراهام وجلوريا ليون، واللذان قاد عملهما في جامعة كِنت ستايت بأوهايو ومن ثم جامعة مينسوتا، على التوالي، أبحاث لتحديد متعاطي المواد المخدرة. لقد درسا آلاف الشخصيات المعتمدة على المواد المخدرة ووجدا أنه يمكن تحديد حوالي ٧٩ في المائة من تلك الأنواع من بين مجموعة تتضمن الآلاف من الخاضعين للدراسة. إحدى الدراسات التي قامت بها ليون على مجموعة من الطلاب الجامعيين الجدد حددت بنسبة من الدقة تصل لـ٨٥ في المائة الطلاب الذين أصبحوا مدمني خمور بعد ثلاثة عشر عامًا.

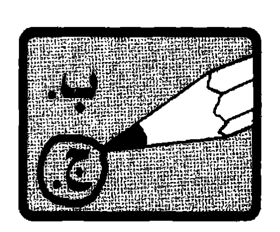
إن المتعاطين للمواد المخدرة يكون لديهم هوس فموي ويخففون من إحباطهم عن طريق الأنشطة التي تتم من خلال الفم مثل الأكل، التدخين، والشرب (عادة الخمور). هذا الهوس الفموي صفة رئيسية في الشخص المدمن، ولا تظهر بشكل ملحوظ عند الآخرين. إن السبب الذي يجعل بعض الأشخاص يُظهرون أعراضًا إدمانية عند التوتر بدلًا من الأعراض الأخرى، مثل: غسل اليدين القهري أو بعض الإشارات الجسدية، غير معلوم. إن اختبار الأعراض قد يختلف حتى في الشخص الواحد الذي -في وقت من أوقات التوتر- يُظهر صداعًا أو تلعثمًا، وفي أوقات أخرى، يظهر إدمانًا.

هل ترى الجانب المشرق من الأمور؟

لقد أصبح شائعًا هذه الأيام أن تكون لدينا نظرة تشاؤمية للمستقبل. لكن إذا كان بمقدورنا أن نعود بالزمن إلى الوراء سنجد أن المتفائلين أكثر من المتشائمين-أليس صحيحًا؟ ليس بالضرورة. هؤلاء المتشائمون حقًا لا يتراجعون.

حتى فيما يسمى بالأوقات السعيدة عندما يكون معظم الناس متيقظين ومبتسمين، يبقى المتشائمون متجهمين وعابسين. إذا كانت الرسالة وصلت إليك بأن هناك العديد من الأشخاص موجودون تلقائيًا على الجانب الكئيب، فأنت على حق تمامًا.

ليس من السهل جدولة البشر، بالطبع. الكثير من الناس سيُظهرون بعض صفات كلٍ من المتفائلين والمتشائمين. مثلًا، حتى أكثر الأشخاص كآبة بيننا سيُظهر بعض ابتسامات البهجة إذا ربح اليانصيب. على نحو مماثل، فإن سلسلة من الحظ السيئ ستعتم من نظرة أكثر المتفائلين بهجةً.



اختبار

سواء كنت تعتقد أنك متفائل أو متشائم، أجْرِ هذا الاختبار، الذي يساعد في كشف إلى أية جهة تميل. مع ذلك، إذا كنت تشعر أنك ستحصل على نتيجة سيئة، فلا فائدة من الاستمرار-أنت بالفعل متشائم!

١. أنا دائمًا أراجع الفاتورة وأعد الفائض المستحق من القطع المعدنية في المطعم.

صح خطأ

٢. أنا نادرًا ما أجري محادثة مع شخص غريب.

صح خطأ

٣. في العمل، عادة أشعر بالخجل عند التواجد مع رؤسائي.

صح خطأ

٤. أنا أؤمن أن معاناتي السابقة جعلتني شخصًا أفضل.

صح خطأ

٥. أنا لم يتم اتهامي أبدًا بأنني عدواني أو جازم بشكل مبالغ فيه.

صح خطأ

٦. أشعر بالاكتئاب أكثر من معظم أصدقائي.

صح خطأ

٧. أنا لا أقامر أبدًا.

صح خطأ

٨. أنا لم أتأخر أبدًا على رحلة طيران مقررة.

صح خطأ

٩. أنا أفضل أن أحتفظ بوظيفتي الحالية بدلًا من الحصول على وظيفة خطيرة براتب أعلى بنسبة ٢٥ في المائة.

صح خطأ

١٠. أنا أفكر بإمعان في التجارب السيئة لفترة طويلة.

صح خطأ

١١. أنا أستمع أكثر مما أتحدث عندما أتواجد مع أصدقائي.

صح **خطأ**

١٢. أنا أقلق بشأن الأمور الصغيرة أكثر من معظم أصدقائي.

صح **خطأ**

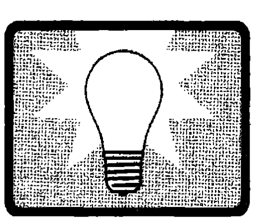
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٠-٤ نقطة: أنت متفائل حقيقي. أنت تتوقع الأفضل من الآخرين ومن الحياة، وفي أغلب الأحيان، تحصل عليه.

مجموع ٥-٩ نقطة: أنت تحقق توازنًا متوسطًا بين التفاؤل والتشاؤم. إن نظرتك إلى الحياة تتغير يوميًا حسب مؤثرات عديدة، مثل حالتك المزاجية أو الجو.

مجموع ١٠-١٢ نقطة: أنت محصن تمامًا بالتشاؤم. أنت على الأرجح تعيش الحياة وأنت تتوقع أكثر من نصيبك من الإحباط.



الشرح

إذا كنت قد حصلت على نتيجة منخفضة في هذا الاختبار وتفتخر بأنك متفائل، اعتبر نفسك محظوظًا. أنت على الأرجح تعيش حياتك بسعادة نسبية وبدون هموم. على الجانب الآخر، إذا حصلت على نتيجة مرتفعة في مقياس التشاؤم، واصل القراءة.

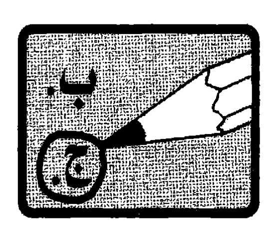
المحللون النفسيون التابعون لفرويد يقولون إن التشاؤم يبدأ باكرًا جدًا في مرحلة نمونا، في مرحلة ما بين الطفولة المبكرة وسن ثلاثة أعوام. إنه على الأرجح ينشأ من الاحتياجات الفموية التي لا يتم تلبيتها مثل: الرضاعة، والعض، والمضغ. تكون النتيجة هي شخص له شخصية تتسم بالحذر، أو الارتياب، أو الخوف، أو المعاناة الطويلة، أو الكآبة. عند جمعها معًا، تعطينا هذه الصفات شخصية متشائمة.

إذا كان هذا يشبهك، لا تيأس-فالأمل موجود. حاول أن تجبر نفسك على الخروج أكثر والاشتراك في أنشطة بناءة، مثل احتراف صناعة يدوية أو الانضمام إلى مجموعة تطوعية. اجعل غايتك هي أن تبتعد عن الأشخاص المكتئبين وابحث عن أشخاص متفائلين أمضيت معهم وقتًا جيدًا. عن طريق تغيير أنشطتك، يمكنك أن تغير سلوكياتك.

هل تسمح للغضب أن يسيطر عليك؟

سُئل دبليو سي فيلدز ذات مرة: "هل الهراوات تجدي نفعًا مع الأطفال؟" كان الرد اللاذع الذي أجاب به هو: "نعم، لكن فقط عندما تفشل كل الوسائل الأخرى". إن ملاحظات فيلدز البارعة، بالطبع، كانت مقصودة لكي تحافظ على صورته ككوميديان اجتماعي ساخر. وسلوكه هو مجهود منه لزيادة أرباحه في شباك التذاكر، لكن بعضنا ينغمس في العدائية كأسلوب للحياة، يشعر بالفتور تجاه الجميع بشكل عام، وعادة ما يخسر الأصدقاء كنتيجة لذلك.

لكن الإنسان لا يُولد مجنونًا أو عدوانيًا؛ على العكس، الإحباط عادة يتسبب في أن تنبع هذه المشاعر في داخلنا وتسبب المشاكل. الضغينة ترتبط مباشرة بعدم كفاية الرفاهية العاطفية. أين موقعك في هذا؟ هل لديك أكثر من نصيبك من الحنق لتوزعه؟ أجْرِ الاختبار التالي لتعرف إذا كنت على عداء مع الآخرين.



اختبار

الاختبار التالي مشابه للاختبارات التي تم استخدامها لقياس أنماط التفاعل الاجتماعي.

١. في العادة أكون الشخص الذي يدافع عن حقوق الآخرين.

صح **خطأ**

٢. أشعر بالانزعاج عندما يخبرني نظرائي أو أفراد أسرتي بما يجب عليَّ فعله.

صح **خطأ**

٣. التعبير عن الغضب للشخص الذي يضايقك أمر سليم عاطفيًا.

صح **خطأ**

٤. يضايقني كثيرًا أن يتم اعتباري "الثاني في الأهمية".

صح **خطأ**

٥. أنا مستعد للمحاربة من أجل ما أريده، معظم الوقت.

صح **خطأ**

٦. لن أشعر بتأنيب الضمير من الرد بجرأة على ممثل للسلطة، مثل حارس، أو ضابط شرطة.

صح **خطأ**

٧. أحب أن أوجه تصرفات الآخرين.

صح **خطأ**

٨. على الأرجح سأحاول أن أتصرف بندِّية مع الأشخاص الذين كانوا متسلطين أو عدوانيين معي.

صح **خطأ**

٩. إذا كنت منزعجًا من شخص ما، لن أتردد في إخباره.

صح **خطأ**

١٠. سيستغلك الناس إذا كنت متواضعًا.

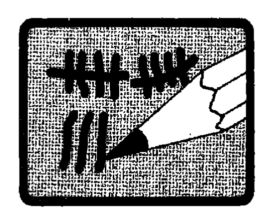
صح **خطأ**

١١. الشخص الذي يعبر عن غضبه بتلقائية يكون سويًا أكثر من الشخص البطيء في التعبير عن غضبه.

صح **خطأ**

١٢. سأشعر بالسعادة إذا قام أحدهم بتوبيخ شخص أجده بغيضًا.

صح **خطأ**



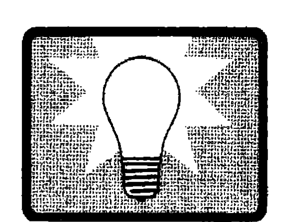
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٠-٦ نقطة: لديك درجة متوسطة من العداء الذي قد ترغب في التنفيس عنه تجاه الآخرين.

مجموع ٧ نقاط أو أكثر: لديك قدر أكبر من المتوسط من الغضب ويمكنك أن تبلي حسنًا في البحث عما يتسبب في انفجارك. ربما تكون الطرق التي تعبر بها عن مشاعرك هي ما ترفع من مستوى العداء لديك. الاحتمالات هي أنك ستستفيد من التحرير المحكم لهذا الشعور المتقلب.

ملاحظة: هناك دائمًا احتمال أن مقدمة الاختبار تكشف لك عما يتم قياسه، مما يجعلك تغير إجاباتك بدون قصد في اتجاه مستحسن اجتماعيًا. إذا كنت تخشى من أن ذلك ما يحدث لك، اطلب من شخص مقرب أن يحل معك الاختبار في عقله، ثم قارن الإجابات.



الشرح

العداء الاجتماعي منتشر على نحو واسع، تعوَّد بعض الخبراء أن يدرسوه كصفة متوارثة. لكن هذا الاعتقاد تغير. لقد أكد دكتور كارين هورني -أحد أتباع فرويد- أن الغضب ليس صفة متوارثة لكنه رد فعل يتم اكتسابه من التجربة، خصوصًا مع والديّ الشخص.

لقد افترض هورني أن البشر لديهم قدرة مدمجة للعدوان، ويتم إثارتها عندما يواجه الشخص الآباء أو مقدمي الرعاية الذين يكونون غير مكترثين، أو متقلبين، أو متطفلين. الطفل في مثل هذا الوضع يصبح عازفًا عن التعبير عن إحباطه أو سخطه، وبذلك يكبت هذه المشاعر إلى درجة تجعلها تحفز شعورًا بالذنب أو انعدام القيمة. هذه الشبكة المعقدة من المشاعر تعزز علاقة تعتمد على الحب أو الكراهية داخل الطفل، ويحلها بطريقة من ثلاث: عن طريق التقرب من الآخرين (في محاولة لإرضائهم أو تهدئتهم)؛ أو عن طريق التحرك ضد الآخرين (بكونه عدائيًا تجاه المجتمع أو مستبدًا)؛ أو عن طريق الابتعاد عن الآخرين (من خلال التصرف بتحفظ أو طريقة غير ودية).

مع الأسف، هناك الكثير من الآراء والمفاهيم المختلفة حول الغضب وكيفية حدوثه وكيفية التعبير عنه. على سبيل المثال، نقطة رقم ١١ في الاختبار تتعامل مع كيفية التنفيس عن الغضب لكي نخفف من السخط والحنق. يخاطب دكتور جاك هوكنسون هذا الموضوع في كتابه The Dynamics of Aggression، حيث يلخص الدراسات التي توضح أن التنفيس عن الغضب لا يقلل دائمًا من تأثيراته السيئة. في الواقع، إذا فشل الناس المتنازعون في التعامل مع مصدر مشاعرهم، فسوف يزداد النزاع سوءًا.

علاوة على ذلك، العداء التلقائي (الذي تمت مناقشته في النقاط رقم ٩ و١١) أفضل طريقة للقضاء عليه تكون من خلال التقييد وليس التعبير. الدراسة التي أجراها إم كيه بياجيو في جامعة إيداهو أثبتت أن الطلاب الذين كانوا يغضبون سريعًا كانوا أقل سلامة عاطفيًا من الذين أظهروا سيطرة على أنفسهم.

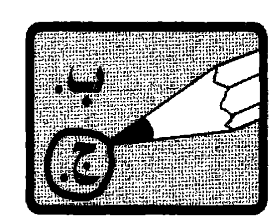
الأشخاص الذين يجيبون بـ"صح" على معظم نقاط الاختبار يميلون إلى حمل العداوة تجاه الآخرين أكثر ممن يجيبون بـ"خطأ". إنهم على الأرجح من الأنواع المرتابة غير الودودة، الذين لديهم قدر منخفض من الالتزام الاجتماعي. في

هذه المجموعة، تكون درجة الاكتفاء الذاتي مرتفعة -إنهم يتجنبون المواقف التي قد يستطيع الآخرون أن يستغلوهم من خلالها.

عندما يتم أخذ جميع الأمور بعين الاعتبار، يتفق معظم علماء السلوك أن العداء الذي نحمله تجاه الآخرين هو على الأرجح إحلال له محل سخطنا على الحياة. الاستطلاع الذي قامت به Psychology Today كشف أن هؤلاء الأشخاص المتذمرين بشكل عام يكونون على الأرجح منعزلين، ومكتئبين، ويعانون من الاعتزاز المنخفض بالنفس. في الواقع، توضح الاستنتاجات أن العداء مرتبط مباشرة بالصحة العاطفية الضعيفة.

هل تعاني من الوحدة؟

الوحدة حالة إنسانية شاملة، لقد عُرفت بأنها مثل نزلة البرد في علم الأمراض النفسية. لكن الوحدة لا تعني فقط أن تكون وحيدًا. العديد من العوامل تسهم في تأثيرها. الحقيقة هي، الوحدة هي حالة عقلية يُساء فهمها بشكل واسع. في استطلاع شمل ٢٥،٠٠٠ شخص أجرته جامعة نيويورك، كشف علماء الاجتماع بعض الحقائق المثيرة للاهتمام عن هذا الموضوع. كان الاستنتاج الكلي للدراسة هو أن هناك مفاهيم مغلوطة تكثر حول أقدم مشاكل الإنسان الشخصية.



اختبار

ما مدى معرفتك بالوحدة؟ أجْرِ الاختبار التالي لكي تعرف، وهو يستعرض عددًا من الحقائق التي كشفتها دراسة جامعة نيويورك.

١. إذا كنت أعيش بمفردي، سأكون عرضة للوحدة أكثر مما إذا كنت أعيش مع أحد آخر.
صح   خطأ

٢. إذا امتلكت أموالًا كثيرة، ووظيفة جيدة، و قدرًا من التعليم، سأكون أقل عرضة للشعور بالوحدة.
صح   خطأ

٣. إذا كنت طفلًا وحيدًا، فمن المحتمل أن أكون أكثر وحدة من الشخص الذي لديه إخوة وأخوات.
صح   خطأ

٤. بشكل عام، النساء أكثر وحدة من الرجال.
صح   خطأ

٥. من الصعب تكوين صداقات هذه الأيام؛ لأن الناس يهتمون بأنفسهم أكثر من الآخرين.
صح   خطأ

٦. أطفال الآباء الوحيدون يميلون إلى أن يكونوا أيضًا وحيدين.
صح   خطأ

٧. إن الانفصال المبكر عن الآباء ليس له تأثير مباشر على الوحدة التي نختبرها كراشدين.
صح   خطأ

٨. الوحدة هي جزء موروث وأساسي في شخصيتنا؛ ولذلك لا يمكن تغييرها كثيرًا.
صح   خطأ

٩. كمجموعة، يشعر كبار السن بالوحدة والعزلة أكثر من الأصغر سنًا.
صح   خطأ

١٠. الأشخاص الذين يعانون من الوحدة تكون لديهم صورة سيئة عن أنفسهم.
صح   خطأ

حساب النقاط

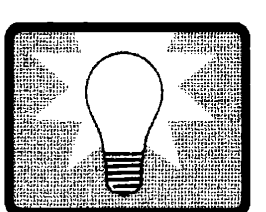
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

١. *خطأ* ٢. صح ٣. *خطأ* ٤. *خطأ* ٥. *خطأ* ٦. صح ٧. *خطأ* ٨. *خطأ*
٩. *خطأ* ١٠. صح

مجموع ٧ نقاط أو أكثر: لديك فهم متوسط لمسببات الوحدة. لديك القدرة على تفهم الأشخاص الذين يعانون من الوحدة وكذلك مساعدة نفسك إذا أصابتك الوحدة.

مجموع ٦ نقاط أو أقل: لديك افتراضات خاطئة عن الوحدة. النتيجة المنخفضة لا تعني بالضرورة أنك تعاني من الوحدة، لكنها تشير إلى أنك لا تفهم هذا الشعور الأكثر إنسانية.

الشرح



لكي تصحح أو تؤكد على شعورك حول الوحدة، اقرأ التوضيحات المفصلة لنقاط الاختبار.

١. *خطأ*. لقد وصف المؤلف توماس وولف الوحدة ذات مرة بأنها علاج أكيد للتكبُّر. إنها بالتأكيد يمكن أن تكون تجربة واقعية. لكن ليس كل الأشخاص الذين يعيشون بمفردهم يشعرون بالوحدة. يعتمد قدَرهم على طريقة تفسيرهم لموقفهم. الناسك أو الزاهد أو المستكشف، على سبيل المثال، قد يكون معزولًا لكنه لا يعاني من الوحدة لأنه يرى قدره كشيء فرضه هو على نفسه، ويملك بعض السيطرة عليه. على الجانب الآخر، المراهق وسط زملائه، على النقيض، قد يشعر بالوحدة الشديدة والرفض. إنه يشعر بطريقة خاطئة أنه لا يملك خيارًا لتغيير مصيره.

٢. صح. الأموال لها دور في محاربة الوحدة. لقد وجد الاستطلاع أن أكثر الأشخاص وحدة هم الفقراء وغير المتعلمين. ببساطة، الأموال والتعليم يساعدان في وضعنا في المكان الصحيح اجتماعيًا ويوفران لنا فرصة مقابلة أشخاص مثيرين للاهتمام.

٣. *خطأ*. الأطفال الوحيدون يتعلمون عادة أن يتكيفوا مع الوحدة. توضح الدراسات أنهم أقل عرضة للشعور بالوحدة من الأطفال الذين لديهم أخوة.

٤. *خطأ*. أوضحت الدراسات أن الرجال يرون الوحدة على أنها جبن وبالتالي هم أقل ميلاً للاعتراف بالشعور بها في الاستطلاعات. من المرجح أن الرجال أكثر وحدة من النساء؛ لأن النساء يملن إلى توصيل مشاعرهن بسهولة أكثر وبذلك يكن قادرات على تلقي الدعم من الآخرين.

٥. *خطأ*. ليتيشا إيه بيبلو، رائدة في دراسة الوحدة، تقول إن الكثير من المنعزلين يلقون باللوم على لامبالاة الآخرين. لكن من المحتمل أن عزلتهم سببها خجلهم، وخوفهم من الرفض، ونقص المهارات الاجتماعية الأساسية.

٦. صح. يذكر المنعزلون كثيرًا أن آبائهم كانوا منعزلين أيضًا. إنهم يصفوهم كسيئي الطباع، ومتباعدين، وغير مشاركين. الأشخاص الذين لم يعانوا من الوحدة وصفوا آبائهم كودودين، وحنونين، ومرحين.

٧. *خطأ*. أكد استطلاع جامعة نيويورك ما قاله العديد من علماء نفس الطفل –أن انفصال الوالدين قد ينتج عنه "قلق الانفصال" وله تأثير دائم على الأطفال. كراشدين، يكون هؤلاء الأشخاص عرضة للشعور بالوحدة عند الابتعاد عن الآخرين.

٨. *خطأ*. مهما كانت ظروف نشأتك، يمكن التغلب على الإحساس بالوحدة. دكتور جيرالد فيليبس، مدير عيادة الصداقة بجامعة بارك في بنسلفانيا، يترأس طاقمًا يقوم بتدريس المهارات الاجتماعية للذين يرغبون في مضاعفة علاقاتهم الاجتماعية. إنه يقول إن المنعزلين يجب عليهم أن يتغلبوا على عدد من التوجهات بشأن انعدام الأمن الاجتماعي، واستنكار الذات، والاعتزاز المنخفض بالنفس. إذا أمكن التغلب على هذه العقد الشخصية، فالكثير من الوحدة التي يعاني منها الأمريكيون يمكن القضاء عليها.

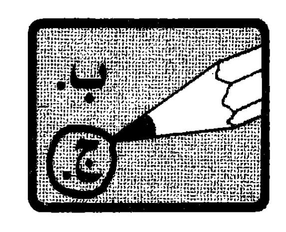
٩. *خطأ*. في استطلاع كبير لكبار السن تم إجراؤه في جامعة ديوك بشمال كاليفورنيا وُجد أن ثلثي هذه المجموعة زعموا أنهم لا يعانون من الوحدة مطلقًا. إن تواصلهم مع أقاربهم وأصدقائهم في مراكز الكبار متكرر بشكل أكثر مما ساد اعتقاده.

١٠. صح. إن الانعزال عن المجتمع يكون غالبًا اختيارنا. إنه يرتبط بقوة مع نظرتنا لأنفسنا. في صميمه هو "خيال مرشد" بأننا غير مقبولين أو غير محبوبين من الآخرين، أو *سنصبح* كذلك.

إذا كنت ضمن من يعانون من الوحدة، يمكنك أن تساعد نفسك. أنت تحتاج إلى وجود الناس في حياتك! حاول أن تجد أشخاصًا في مجتمعك يشاركونك نفس الاهتمامات عن طريق الانضمام لنادي كتب، أو نادي زراعة، أو جمعية تاريخية. تطوع من أجل العمل مع الأشخاص الأقل منك حظًا. الاحتمالات هي أنك ستقابل أشخاصًا وتكوِّن أصدقاء يستطيعون أن يخففوا من وحدتك. تذكر، الوحدة هي بشكل عام اختيار: يمكنك أن تقبله أو تتغلب عليه.

هل ستقاوم العلاج النفسي؟

في الولايات المتحدة وحدها، يعاني ما يقدر بـ٣٠ مليون شخص سنويًا من بعض أشكال المرض العقلي، والكثير من هؤلاء الأشخاص لا يلجأون إلى المساعدة. الملايين الذين لا يتلقون الاهتمام عادة ما يعانون من التردد والحيرة حول العلاج النفسي. بعض أسباب هذا التردد تتضمن الفهم الخاطئ لما تتضمنه هذه العملية. لكن أغلبية المقاومة تنبع من توجهات عميقة ترتبط بالخجل، والخوف، والصورة الاجتماعية المشوهة التي يشعرون أنها ستنتج من كونهم مرضى. هذه الأفكار تمنع العديد من الأشخاص المحتاجين للعلاج من تلقي الرعاية اللازمة لمساعدتهم.



اختبار

هل ستخضع للعلاج إذا علمت أنك تحتاجه؟ والأهم من ذلك، هل لديك التوجهات اللازمة للاستفادة منه؟ لكي تكتشف، أجْرِ الاختبار التالي، المأخوذ من أعمال علماء النفس إي فيشر وجاي لي بي تيرنر.

١. أنا على الأرجح لن أصوِّت لشخص كان يعاني من مشكلة عاطفية في الماضي.
صح خطأ

٢. إن بناء شخصية قوية هو أفضل طريقة للتغلب على المرض النفسي.
صح خطأ

٣. مثل العديد من الأشياء، المشاكل النفسية تحل نفسها بنفسها.
صح خطأ

٤. عند اللجوء للمساعدة، يكون الحذر الأول هو تجنب تلقي النصيحة الخاطئة.
صح خطأ

٥. إن التركيز في العمل هو علاج جيد لتجنب القلق.
صح خطأ

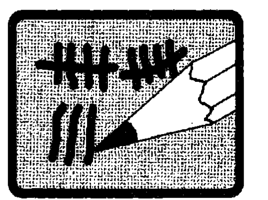
٦. إن كون الشخص مريضًا نفسيًا يشكل وصمة عار في حياة الإنسان.
صح خطأ

٧. أنا سألجأ إلى المعالج النفسي فقط بعد أن أحاول لفترة طويلة أن أحل مشاكلي بنفسي.
صح خطأ

٨. من الأفضل عدم معرفة كل شيء عن نفسي.
صح خطأ

٩. بالمقارنة مع أصدقائي، أنا شخص شديد الانغلاق.
صح خطأ

١٠. الأشخاص الذين يلجأون للمعالجين النفسيين كان بإمكانهم مساعدة أنفسهم إذا حاولوا بجدية أكثر.
صح خطأ



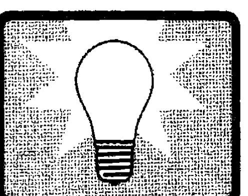
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٦ نقاط أو أكثر: أنت على الأرجح ستكون مقاوِمًا لتلقي العلاج النفسي. كلما اقتربت نتيجتك من ١٠ نقاط، كنت أكثر مقاومة.

مجموع ٥ نقاط أو أقل: أنت ستتقبل اللجوء للعلاج النفسي عند الضرورة.

تُظهر الأبحاث أن النساء يتقبلن العلاج النفسي أكثر من الرجال. إنه على الأرجح يتعلق كثيرًا بالتكيف الاجتماعي- يحاول الرجال جاهدون أن يحققوا صورة من الاستقلالية، ولا يميلون إلى طلب المساعدة من شخص آخر.



الشرح

اقرأ لمزيد من التوضيحات المفصلة لنقاط الاختبار.

١. *خطأ*. الأشخاص الذين يعتقدون أن الأزمات العاطفية لها تأثير دائم على أحكام الشخص يواجهون صعوبة في تصديق أن الشخص يستعيد استقراراه بعد الاضطراب العاطفي. هؤلاء الأشخاص لا يتطلعون إلى العلاج النفسي.

٢. *خطأ*. الشخصية ليس لها علاقة بالصحة النفسية. للأسف، الأشخاص الذين يفكرون على نحو مختلف قد يعانون يومًا ما بلا داعٍ؛ بسبب هذا التوجه.

٣. *خطأ*. في كثير من الأحيان، المشاكل النفسية الخطيرة تزداد سوءًا مع مرور الوقت.

٤. *خطأ*. النصيحة الضعيفة قد تكون ضارة، لكن المعالج الكفء سيقلل من خطر حدوث ذلك.

٥. *خطأ*. من المثالية أن تفكر أن الملهيات -مثل العمل أو علاقات الحب- ستؤدي إلى حل الأزمات الشخصية.

٦. *خطأ*. الأشخاص ذوو التوجهات السيئة تجاه العلاج النفسي سيستخدمون وصمة العار الاجتماعية حول المرض النفسي كعذر ليتجنبوا العلاج.

٧. *خطأ*. المماطلون كثيرًا ما يُظهرون الخوف أو المقاومة بشأن تغيير أنفسهم. إنهم عادة يوقفون العلاج سريعًا قبل أن يتلقوا المساعدة.

٨. *خطأ*. الأشخاص الذين لا يتقبلون الرؤى الجديدة عن أنفسهم لا يستفيدون من العلاج.

٩. *خطأ*. تؤكد الدراسات أن الأشخاص الذين يشعرون بالراحة من الكشف عن أنفسهم يكون لهم الحظ الأوفر في الاستفادة من العلاج النفسي.

١٠. *خطأ*. إن محاولة "علاج" نفسك بجدية ليست كافية لحل المشاكل النفسية الخطيرة. هذه الفكرة تمد الشخص المقاوِم للعلاج بسبب آخر للابتعاد عنه.

مهما كانت نتيجتك في هذا الاختبار، ضع في اعتبارك أنه إذا كان دافعك للحصول على المساعدة مرتفعًا بما يكفي، ستزيد فرص حل مشاكلك بدرجة كبيرة.

إلى أي مدى أنت مدرك لذاتك؟

من بين جميع المخلوقات، الإنسان هو المخلوق الوحيد المدرك لذاته. إن هذه القدرة على تأمل أنفسنا كشيء يُمكن استخدامها بشكل بنّاء لتقويم سلوكياتنا الخاطئة. لكن، إذا وصل لحد التطرف، يكون إدراك الذات عائقًا.

البحث الذي أجراه دكتور بي أيه بيلكونيس عندما كان في جامعة ستانفورد كشف عن نوعين من الإدراك الذاتي: نوع سري ونوع علني. إن كونك مدركًا لذاتك بشكل سري يتضمن مشاعر عن نفسك تكون في العادة سلبية، مثل: "أنا بدين"، أو "أنا كسول"، أو "أنا سطحي". إدراك الذات العلني، على الجانب الآخر، يُظهر حساسيتك تجاه ما سيحكمه الآخرون عليك أو يفكرون فيه بشأنك. في عصر الموضة والصورة الذي نعيش فيه، حيث يكون التركيز على المظهر أكثر من الجوهر، يكون النمط السائد من إدراك الذات العلني هو الاهتمام بالمظهر. انطلاقًا من المليارات التي يتم إنفاقها سنويًا على الملابس ومستحضرات التجميل، فإن هذا هو ما يحتل الصدارة في عقول العديد من الأشخاص.



اختبار

لكي تقيس درجة إدراك الذات العلني لديك، أجْرِ الاختبار التالي.

١. أنا على الأرجح لن أغني منفردًا في حفلة.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٢. سأشعر بالارتباك إذا شاهدني أحد وأنا أعمل.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٣. تصرف شخص غريب بالقرب مني بحماقة يشعرني "بالعصبية".
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٤. أحد الأمور الأخيرة التي أقوم بها قبل الخروج هي النظر في المرآة.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٥. أنا على الأرجح سأرفض الصعود على المسرح إذا تم اختياري من بين الجمهور.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٦. سأشعر أنني بارز إذا كنت أول من يصل أو أول من يغادر حفلة صغيرة للأصدقاء.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٧. في العلن، سأشعر أنني بارز إذا أمضيت ثواني قليلة أمام المرآة.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

٨. في حافلة مزدحمة، سأشعر بالإحراج إذا قدمت مقعدي لشخص ما ورفض بصوت مرتفع.
أ. لا أتفق ب. أتفق إلى حد ما ج. أتفق بشدة

حساب النقاط

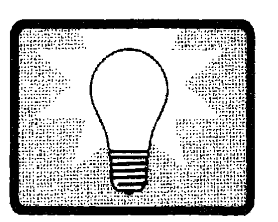
لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة (أ)، ونقطتين عن كل إجابة (ب)، وثلاث نقاط عن كل إجابة (ج).

مجموع ١٩-٢٤ نقطة: أنت تمتلك قدرًا كبيرًا من إدراك الذات العلني. من المحتمل أنك شديد الحساسية تجاه ما يعتقده الآخرون بشأنك. أنت أيضًا على الأرجح سريع التأثر بمشاعر الرفض.

مجموع ١٢-١٨ نقطة: لديك درجة متوسطة من إدراك الذات العلني. أنت مدرك لملاحظة الآخرين لك، لكن ليس للدرجة التي تكبت تعبيرك عن نفسك أو تهز ثقتك بنفسك.

مجموع ٨-١١ نقطة: إن درجة إدراك الذات العلني لديك منخفضة تمامًا. الأشخاص في هذه الفئة ربما ينقصهم إدراك كيف يظهرون أمام الآخرين أو يُظهرون اهتمامًا قليلًا لما يفكر فيه الناس بشأنهم، أو كلا الأمرين معًا.

الشرح



إن إدراك الذات السري أو العلني يبدأ في مرحلة الطفولة المبكرة. عندما يواجه الشخص موقفًا يتحدى صورته الذاتية، مثل تعرضه للنقد أو التوبيخ لوقاحته مع الآخرين، فهذا يرفع من درجة قلقه من التعرض للحكم السلبي. إن النشأة على يد راشدين شديدي الانتقاد ينتج عنها عادة إدراكًا علنيًا وسريًا أيضًا زائدًا عن الحد. هذه السمة تؤدي إلى الانطواء.

لكن إدراك الذات العلني ليس دائمًا سيئًا كما يبدو. بعض الأشخاص الذين لديهم إدراك ذاتي وعلني يتمتعون برؤية صورة جيدة عن أنفسهم ولا يكون لديهم أي نوع من إدراك الذات السري على الإطلاق. يمكنهم أن يكونوا أشخاصًا منعزلين ومع ذلك يشتركون في أنشطة هادفة. من بين الأشخاص المعروفين الذين كانوا يتمتعون بإدراك ذاتي علني: أبراهام لينكولن، وتوماس أديسون، ولودفيج فان بيتهوفن.

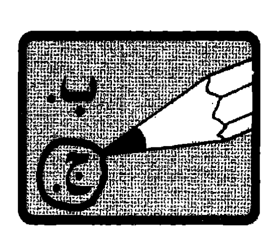
على الرغم من ذلك، فإن إدراك الذات العلني يُمكن أن يكون مُقيدًا للحركة. الأشخاص الذين تراودهم باستمرار أفكار منعكسة ذاتيًا غالبًا ما يكونوا خجولين، وغير مستقرين اجتماعيًا، وحساسين تجاه النقد. إنهم يتجنبون المنافسة. في أغلب الأحيان، يكونون متساهلين مع كل الأشخاص تقريبًا باستثناء أنفسهم. إن التصوير الحي الذي قام به تشارلي شابلن للشخص اليائس المتشرد يجسد هذا النوع من الأشخاص. إنه يحاول جاهدًا أن يُرضي كل من يقابله. مثل العديد من الأشخاص المدركين لذاتهم بصورة مؤلمة، فإن شخصية شابلن محبوبة وتتمتع بالكثير من الصفات الجيدة. المشكلة هي أنه هو والآخرون مثله لا يؤمنون بصفاتهم الإيجابية.

الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من إدراك الذات كثيرًا ما يكونون صامتين في وجود الآخرين. لكن يمكنهم أن يتعلموا أن يكونوا أكثر حزمًا وانبساطًا. إحدى الدراسات التي أُجريت في جامعة ستانفورد أظهرت أن الأشخاص الصامتين الذين يُشجَّعون على الكلام أثناء تواجدهم ضمن مجموعة يستطيعون أن يغيروا نظرة المجموعة لهم. عندما ظل الخاضعون للبحث صامتين، كان يميل أفراد المجموعة إلى تجاهلهم أو التقليل من شأنهم. لكن عندما بدأوا بالتعبير عن آرائهم وأفكارهم، تغيرت توجهات الآخرين. تحوَّل العديد من الخاضعين للدراسة من أشخاص يُظهرون درجة كبيرة من إدراك الذات العلني والخجل إلى أشخاص يتولون دور القيادة في المجموعة.

هل أنت متجه نحو أزمة قلبية؟

في أحد الأيام، كان عامل التنجيد يقوم بإصلاح المقاعد في غرفة استقبال عيادة طبيب ثم علَّق قائلًا: "إن المقاعد بالية فقط من الطرف الأمامي". هذه الملحوظة العفويَّة جعلت طبيبي القلب ماير فريدمان وراي روزنمان -في مركز طبي بسان فرانسيسكو- يتساءلان عن سمات مرضى القلب: هل يعانون من القلق الزائد؛ ولذلك يميلون إلى الأمام في مقاعدهم، وهكذا يزيلون النسيج؟ بعد العديد من الدراسات وجدوا دليلًا على أن شخصيات الناس تؤثر بالفعل على سلوكهم، وكنتيجة طبيعية، تؤثر على صحتهم. وللمرة الأولى قاموا بفصل، وتحديد، وتسمية نمط السلوك المحدد الذي يرتبط بأمراض القلب التاجية، والذي سموه "النوع أ". لقد أثَّر كتابهم اللاحق، A-Type Behavior and Your Heart، في الطريقة التي نفكر بها في كيفية تأثير تصرفاتنا على قلوبنا.

اختبار



إن الشخصيات من الأنواع (أ) يتمتعون بحس قهري بالعجلة والإلحاحية ممزوج بدافع تنافسي شديد. الأنواع (ب)، الذين يقعون على الجانب الآخر، يميلون إلى أن يكونوا أكثر هدوئًا، وصبرًا، وتكيفًا (وبالتالي أكثر لينًا مع قلوبهم). لكي تعرف إذا كانت شخصيتك ستؤدي إلى مشاكل لقلبك، أجْرِ الاختبار التالي.

١. أميل إلى القيام بالأشياء بسرعة، مثل المشي، والأكل، وارتداء الملابس.

صح خطأ

٢. أجد الأمر مُرضيًا عندما أقوم بفعل كثير من الأشياء في وقت واحد وبشكل تلقائي وبدون الكثير من التفكير.

صح خطأ

٣. غالبًا ليس لدي الكثير من الوقت لحلاقة شعري أو تصفيفه.

صح خطأ

٤. أواجه باستمرار مقاطعات وتغييرات غير متوقعة أو في اللحظات الأخيرة.

صح خطأ

٥. أفقد صبري وأحيانًا أشعر بالغضب عندما يكون أمامي شخص يقود ببطء.

صح خطأ

٦. كثيرًا ما أقوم بعمل شيئين أو أكثر في نفس الوقت؛ مثل: القراءة أثناء تناول الطعام، أو الكتابة على الآلة الكاتبة أثناء التحدث على الهاتف، أو تصفح مجلة أثناء مشاهدة التلفاز.

صح خطأ

٧. أكره إهدار الوقت.

صح خطأ

٨. عادة أصل قبل دقائق قليلة من مغادرة القطار أو الطائرة.

صح خطأ

٩. بالمقارنة مع أصدقائي، أنا أفقد أعصابي بسرعة.

صح خطأ

١٠. أنا شخص يحب التنافس.

صح خطأ

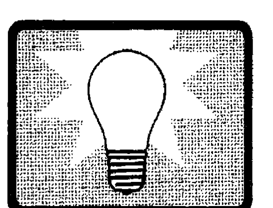
حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة بـ"صح".

مجموع ٨-١٠ نقطة : انتبه لقلبك -أنت تميل لأن تكون من النوع (أ).

مجموع ٤-٧ نقطة : أنت تقريبًا معتدل، على الرغم من أنك قد تُظهر بعض سلوكيات النوع (أ) أحيانًا.

مجموع ٠-٣ نقطة : أنت شخص من النوع (ب)، ومتساهل نسبيًا.



الشرح

إن النوع (أ) يكون شخصًا مُجهدًا، وغاضبًا في كثير من الأحيان أو مُحبطًا. إن حسه القهري بوجود أمور ملحة وعاجلة، والذي يدعى "مرض العجلة"، يجبره على تحقيق الكثير في وقت أقل.

الأشخاص الذين لديهم شخصيات من النوع (أ) يقيِّمون مزاياهم من خلال العدد. على سبيل المثال، إذا كان شخص من النوع (أ) يعمل محاميًا، قد تجده يذكر عدد القضايا التي تعامل معها خلال العام الماضي؛ إذا كان يعمل سمسارًا للعقارات، سيذكر كم عقارًا تم بيعه؛ إذا كان بستانيًا، سيذكر عدد المروج التي جزَّها.

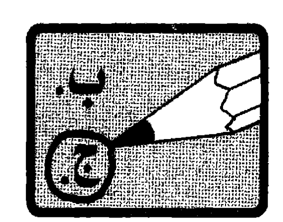
يجب القول إن معظم الناجحين في العالم كانوا من النوع (أ). وفقًا لاستنتاجات دكتور فريدمان، لقد نجحوا على الرغم من التوتر الذي صنعوه بذاتهم. مع ذلك، هناك بعض الأشخاص الذين يفكرون في الإنجاز يُظهرون سلوكيات النوع (ب) وينجحون. تتضمن الشخصيات المعروفة من الأنواع (ب) أبراهام لينكولن، وورونالد ريجان، وجيمي كارتر.

على المستوى الجسدي، الأنواع (أ) يمرون بأوقات عصيبة مع مشاكلهم القلبية التاجية. إنهم يستقلبون الكوليسترول بصورة أبطأ من الأنواع (ب)، وهذا يُعطيهم نزعة أكثر لانسداد الشرايين. يبدو أن هذا عامل وراثي، مع أن الأنواع (ب) معروف عنهم أنهم يعتمدون سلوك الأنواع (أ) (و أعراضهم) عندما يتعرضون لقدر زائد من التوتر.

على الرغم من أن كون الشخص من النوع (أ) يحمل مخاطرة أكثر من كونه من النوع (ب)، فإن هناك بعض الطرق التي تُمكن الأنواع (أ) من تدريب أنفسهم على اعتماد صفات النوع (ب). من خلال تعلم الاسترخاء، والأكل بأسلوب صحي، ووضع أهداف واقعية للحياة، نجح معظم الأشخاص من النوع (أ) في التغلب على ميولهم الطبيعية وصانوا أنفسهم من أمراض القلب ومخاطرها.

هل تغني قبل الإفطار:
إلى أي مدى أنت سعيد؟

السعادة هي حالة عقلية نسبية. فبعضنا سعيد بالعيش في كهف، بينما البعض الآخر يشعرون بالتعاسة وهم في القصور. على مر العصور، تأمل الفلاسفة معنى السعادة. هل هي توازن بين الحاجة والقناعة؟ تناغم بين ما نرغب به وما نحصل عليه؟ هل تتحقق بالحصول على طفل؟ أو سيارة رياضية؟ أيًا كان تعريفنا للسعادة، هناك شيء واحد مؤكد: نحن نعرفها عندما لا نمتلكها.



اختبار

إذا كنت قد تساءلت يومًا عن موقعك على مقياس السعادة بالمقارنة مع الآخرين، قد يزودك هذا الاختبار ببعض الأجوبة.

١. أنا أتوقف عن الاستمتاع بلعبة ما إذا كنت أخسر على نحو سيئ.
صح خطأ

٢. يمكنني أن أستمتع بالمزحة عندما تدور حولي.
صح خطأ

٣. أشعر بالسرور عندما يتلقى صديق لي إشادة أثناء وجودي.
صح خطأ

٤. عندما يقتطع أحد الطابور أمامي، أعلن دائمًا رفضي لهذا بوضوح.
صح خطأ

٥. أنا أشعر بالملل من الهوايات بسهولة.
صح خطأ

٦. أنا كثيرًا ما أحلم أحلام يقظة.
صح خطأ

٧. أنا أتمنى الكثير من الأشياء.
صح خطأ

٨. أعاني من زيادة الوزن.
صح خطأ

٩. أنا أستمتع بقراءة قصص الخيال.
صح خطأ

١٠. أنا أكره الذهاب إلى النوم.
صح خطأ

١١. أنا أعتقد أنني جذاب أو أنيق، أو كلاهما.
صح خطأ

١٢. أنا أتقبل النقد.
صح خطأ

حساب النقاط

لكي تحسب نتيجتك، أعطِ نفسك نقطة واحدة عن كل إجابة تتماشى مع إجاباتك.

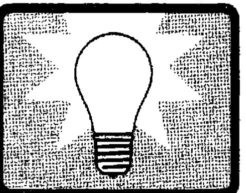
١. *خطأ* ٢. صح ٣. صح ٤. *خطأ* ٥. *خطأ* ٦. *خطأ* ٧. *خطأ* ٨. *خطأ* ٩. صح ١٠. *خطأ* ١١. صح ١٢. صح

مجموع ٩-١٢ نقطة : بالمقارنة مع الآخرين، أنت شخص سعيد تمامًا. يبدو أنك تحافظ على توازن جيد بين ما تتطلع إليه من الحياة وما تحصل عليه بالفعل. الأشخاص الذين يحصلون على نتائج مرتفعة مثلك يكونون متكيفين اجتماعيًا. أنت شخص جذاب للآخرين بسبب موقفك ذو مبدأ: العيش وترك الآخرين يعيشون.

مجموع ٥-٨ نقطة : لديك تقلباتك، لكن لأغلب الوقت، أنت سعيد بدرجة معتدلة. ليس لديك رغبة مشتعلة لتغيير حياتك. على الأرجح سيكون لك تأثير مثير للاهتمام على الأشخاص الأقل سعادة منك، لكن في الوقت نفسه، ستستفيد إذا ارتبطت بأشخاص أكثر سعادة منك.

مجموع ٠-٤ نقطة : يمكنك أن تكون أكثر سعادة! بطريقة ما، أنت طوَّرت نظرة غير متوازنة قليلًا إلى الحياة. راجع إجاباتك مرة أخرى وحاول أن تجد طريقة لتغيير تلك النظرة.

الشرح



هذا الاختبار مبني على أعمال الدكتور الراحل ثيو إف لينتز، المدير السابق لـ Character Research Association في سانت لويس، ميزوري. لقد أجرى أكبر دراسة تم إجراؤها على موضوع السعادة. كان الخاضعون لدراسة لينتز رجالًا ونساءً تتراوح أعمارهم من السادسة عشر إلى الخمسين عامًا، بحد أدنى من المستوى العلمي يصل إلى اثني عشر عامًا. من البيانات التي تم جمعها، قام لينتز بتنظيم "مقياس السعادة". واصل القراءة لمزيد من التوضيحات المفصلة لكل نقطة من نقاط الاختبار.

١. *خطأ*. الشخص السعيد يظل يحب نفسه حتى عندما يخسر لأنه يؤمن أنه لديه صفات أخرى رائعة، ويعتمد عليها من أجل أن يدعم صورة ذاتية إيجابية.

٢. صح. الأشخاص السعداء يستطيعون أن يضحكوا على أنفسهم؛ لأنهم يتمتعون بصورة ذاتية إيجابية ليبدأوا بها. إنهم لا يأخذون أنفسهم على محمل الجد بشكل مبالغ فيه.

٣. صح. الشخص السعيد يكون قادرًا على التعاطف مع الآخرين والإشادة بهم. إنه يشعر بالرضا عن نفسه يمكنه من أن يتكيف مع كونه أقل أهمية من أحدهم، ولا يحقد على الشخص الذي يكون تحت الأضواء.

٤. *خطأ*. الشخص السعيد يستطيع أن يسمح ببعض الحماقات البسيطة للآخرين بدون أن يشعر بالحقد أو الحرمان.

٥. *خطأ*. بالمقارنة مع الشخص التعيس، يتمتع الشخص السعيد بالمرونة الكافية لتعزيز مجهوده في نشاط ما. إنه لا يفقد عزيمته بسهولة. يمكنه تحمل فترات الإحباط والملل في طريقه لتحقيق هدف بعيد.

٦. *خطأ*. الشخص السعيد لا يعوِّض الحالة المزاجية السيئة بالتمني أو أحلام اليقظة.

٧. *خطأ*. الأشخاص السعداء لا يميلون إلى تمني الكثير؛ لأنهم يشعرون بالقناعة بما يمتلكونه.

٨. *خطأ*. إذا كنت سعيدًا، فأنت على الأرجح لا تفرط في تناول الطعام. فالأشخاص المفرطون في تناول الطعام يكونون غير سعداء ويحاولون -عن طريق المتع الحسية- أن يحصلوا على الرضا الذي لا يحصلون عليه بالطرق الأخرى.

٩. صح. الأشخاص السعداء لا يشعرون بالإجبار على التمسك بالأمور الواقعية. إنهم يحبون الخيال. إنهم مرنون بما يكفي ليغادروا الواقع ويستمتعوا بخيال الآخرين.

١٠. *خطأ*. إن السبب غير واضح، لكن بالمقارنة مع التعساء، فالأشخاص السعداء لا يواجهون صعوبة في الذهاب إلى النوم. ربما الشخص التعيس يجد صعوبة في إنهاء اليوم؛ لأنه حظى بلحظات سعيدة محدودة ونتيجة لذلك، يدفع نفسه لتخطي وقت النوم، على أمل حدوث لحظة أخرى من السعادة.

١١. صح. إذا كنت سعيدًا، فسوف تكون متقبلًا بشكل عام لنفسك ولست مستنكرًا لها. الأشخاص التعساء غالبًا يتمتعون بصورة جسدية سيئة ويخفون العديد من الأفكار الناقدة للذات.

١٢. صح. الأشخاص السعداء لا يشعرون بالضآلة عندما تنكشف أخطاؤهم ويمكنهم أن يتقبلوا النقد بدون أن يتخذوا وضعًا دفاعيًّا.

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

حصريات مجلة الابتسامة
* شهر أكتوبر 2016 *

WWW.IBTESAMH.COM

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

من أنت ؟

إلى أي مدى أنت جريء؟ • إلى أي مدى أنت رومانسي؟
إلى أي مدى تعرف حقيقة نفسك؟ • هل تعبّر عن غضبك بشكل بنّاء؟
هل موروثات والديك واضحة فيك؟ • إلى أي مدى أنت طموح؟
ما مؤشر الألفة لديك؟ • هل تستطيع قراءة إشارات الحب؟
هل أنت من النوع الغيور؟ • هل أنت محتال بارع في التنكر؟
هل تحب الإثارة؟ • إلى أي مدى أنت سعيد؟
هل تشعر بالإنهاك؟ • ما حاصل الذكاء القيادي لديك؟
هل تخشى النجاح؟ • بماذا تخبرك أحلامك؟
هل يمكنك أن تتحكم في مصيرك؟ • ما مستوى دافع القوة لديك؟
هل خزانة ثيابك تعمل لصالحك؟ • هل أنت متصل بالحياة؟
هل سيصيبك التوتر بالمرض؟ • هل أنت والد مثالي؟
هل يمكنك أن تكتشف مؤشرات الزواج السليم؟

أمضى الدكتور سلفاتور في. ديداتو حياته المهنية في مساعدة الناس على كشف إجابات هذه الأسئلة وأخرى مشابهة لها - الآن جميع سنوات خبرته تجيب عن أسئلة القراء المحبين للاستطلاع في كتابه «الكتاب الكبير للاختبارات الشخصية». هذه المجموعة الممتعة والمثيرة للاهتمام لما يقرب من ١٠٠ اختبار شخصي تطرح علينا جميع الأسئلة الصحيحة و تمدنا بإجابات مذهلة تكشف لنا حقيقة ذاتنا وكيف أصبحنا هكذا، وما الذي يجب علينا فعله لكي نتغير. كل اختبار يبحث جزءًا مثيرًا للاهتمام من الشخصية الإنسانية: الطموح؛ والاعتزاز بالنفس؛ والعلاقات المثالية العائلية والرومانسية؛ والبراعة؛ والإبداع؛ والحياة الزوجية.

إن اختبارات دكتور ديداتو التقييمية سهلة وبسيطة- وشرحه الثاقب يرسم صورة أوضح لمن نكون ولماذا. تحليل الشخصية المستنير التي تظهر ستكشف طبقات جديدة من شخصيتنا، وتساعد في إرشادنا في طريق اكتشاف الذات، وفي نهاية الأمر، تحسين الذات.

الدكتور سلفاتور في. ديداتو هو متخصص في علم النفس السريري وكان معلّقًا على العلاقات الإنسانية في التليفزيون، والصحف، والإذاعة. وهو مؤلف كتاب Psychotechniques، وظهرت مقالاته المتعددة في العديد من وسائل النشر، من ضمنها Parade وHarper's Bazaar وCosmopolitan و New York Times. وفاز عموده Behavior Behind the News بجائزة من الرابطة الأمريكية لعلماء النفس عن «التغطية الاستثنائية في مجال علم النفس». وهو يعيش في أوسينينج، نيويورك؛ حيث لديه عيادة خاصة.

إشادة بكتاب Psychotechniques

«كتاب استثنائي! وموسوعة للجيب ترشدك لما تفعله عندما يوشك السقف النفسي على الانهيار».

- دكتور فيليب زيمباردو، رئيس الرابطة الأمريكية لعلماء النفس

«دكتور ديداتو مفسر ماهر للأحداث الإنسانية لجمهور عريض من القراء».

- مجلة Parade

www.blackdogandleventhal.com

ISBN 628-1072070052
6 281072 070052
282205144













Exclusive
For
www.ibtesama.com